理性，建设性

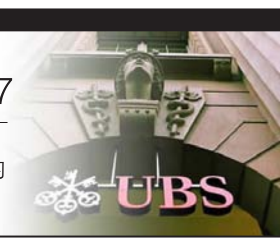
经济观察报

The Economic Observer

2011 年 1 月 3 日 星期一
NO.501 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327
零售价：RMB3.00 元 HK$10.00

瑞银疑做局中国海外 >17

瑞银报告将中国海外列为全亚洲“最不看好”的三只地产股之一，而一年前瑞银“最看好”地产股



教改着陆 >09-10

《国家教育体制改革试点的通知》年底通过，意味着历时近 3 年的新教改终于进入实施阶段



京东 5 亿美元融资“设槛” >25

京东商城宣布了 5 亿美元融资，为 B2C 行业筑起了一道高高的门槛，把后来者拦在了门外



浦发银行
SPD BANK
新思维·心服务

特别推荐

本报首席记者 孙健芳
寓言 2011 07 版

PE 家笔记 许盛渊
2011 年投资路线 31 版

雷颐
鲁迅手稿大风波 43 版

新闻

商务部的“三驾马车”：加工贸易 服务贸易 进口 03 版

住建部整治容积率“猫腻” 规划审批今年难容“躲猫猫” 04 版

恶意欠薪将会怎样？入罪，但刑期比草案短 05 版

人民币汇率摸顶 6.62 热钱对冲之战不停歇 06 版

美国经济复苏变量：止赎危机 08 版

农行抢食农村社保代理 19 版

公安部证监会联合督办 绿大地 4 天暴跌 3 成内情 21 版

土豆网 IPO 搁浅衍生品：PE 增设企业 CEO 婚姻条款 24 版

放手油田收益 延长石油 海外合作伙伴更迭迷雾 27 版

李宁 CEO 张志勇 详解“关店”风波 28 版

到机场去！大牌奢侈品密集进驻首都机场 30 版

“赏金猎人”在行动 37 版

2011 的中国账本

本报记者 席斯 北京报道

2011 年，中国政府要花多少钱？

2010 年全国财政支出达到 8.9 万亿，比年初预计数 84530 亿超了近 5000 亿。

在 2011 年，全国财政支出预计将达到 97910 亿(包括 9000 亿的赤字)，支出接近 10 万亿，此数字比 2010 年预算支出多了 13000 多亿。

这些支出将会惠及中国版图上的每一个体。

新一年支出中的亮点是：农民和城镇居民基本医保补助标准由 120 元提高到 200 元，这意味着，参保人员的报销额度将会有很大的提高。“在内蒙，医保 120 元标准的时候，最高能报销 2 万元，提高到 200 元，怎么也能报 3 万元。”一位内蒙古呼和浩特居民说。

相比 2010 年，2011 年财政支出增速大于财政收入增速，随着几大民生政策实施，收入的有限性和支出的无限性矛盾更加突出。

五大支出惠及民生

2011 年中国账本首先将会惠及民生。财政部副部长廖晓军表示，2011 年支出方面，增支政策较多，目前已经明确需要大幅增加的支出有五类，分别是教育投入、农民和城镇居民基本医保、医疗机构、社保投入、保障房建设和水利建设。

教育投入是 2011 年最大的支出增长点。2009 年中国的财政性教育经费投入 1.2 万亿。

下转 06 版



科斯的中国影响力 >> 详见 41-42 版

银监会抽查“优等生” 刘明康追问“谁负责”

本报记者 胡蓉萍 北京报道

银监局对辖内地方融资平台贷款的现场检查工作进入倒计时阶段。2010 年 11 月 29 日到 12 月 10 日，银监会相关部门组成抽查组对现金流全覆盖类贷款占比较高的省份进行了抽查。

尽管 11 月底银行最新上报银监会的平台贷现金流数据比较乐观，但银监会主席刘明康在近期接受媒体采访时依然表示，中国银行业最大的风险依然集中在地方融资平台贷款上。2010 年银监会多次就平台贷款的风险警示商业银行，这次年底大检查绝不会满足于走过场。

银监会首席顾问沈联涛建议，应该对地方融资平台作特别拨备，银监会财会部目前也正在研究对地方融资平台增提拨备和提高风险加权资产(RWA)的计算比重。

抽查优等生

从 11 月 29 日起，银监会相关部门组成抽查组对地方政府融资平台贷款清理规范工作开始进行抽查。

抽查组由办公厅、法规部、银行一部、银行二部、银行三部、银行四部、非银部、合作部、统计部、财会部、国际部 11 个部门共同参与，组成 10 个抽查组，每组 4 人。

此次抽查重点地区拟按照全覆盖类贷款占比较高、平台贷款余额较多、第一次督查未覆盖地区三个原则进行抽选，具体区域包括北京、黑龙江、上海、江苏、安徽、广东、海南、重庆、四川、甘肃。

根据银监会 8 月末的统计数据，甘肃、黑龙江、海南、重庆和北京为上报数据全覆盖比例较高的省市，分别达到 99.7%、99.5%、91%、87.2%和 71.3%。而江苏、广东和全覆盖比例较低的上海这次也被列为抽查对象，是因为其平台贷款余额较多。

对于这次抽查特别针对于 8 月末上报数据全覆盖比例较高省市的原因，一位抽查组成员告诉本报，如果找不出全覆盖比例较高的理由，就要调低某些全覆盖比例过高省份的数字，因为有些省市接近 100%的全覆盖比例“听上去实在有点不可思议”。

此次抽查的内容主要包括平台贷款的情况、风险定性的情况、分类监管的情况、统一会谈的情况、现场检查的情况和工作合规的情况。

下转 04 版

社论 Editorial

我们可以慢一些

一切都比预想的更快。2010 年仍是超越的一年。

这一年中国的经济规模超越日本，成为世界第二大经济体。很多投行经济学家大胆地预测，中国成为世界第一所要花费的时间也许更短。欧洲债务危机蔓延，似乎一点儿也没有影响到中国经济列车的运行速度，中国经济仍可能实现两位数的增长。有这样的底气，中国甚至表示将为稳定欧洲经济掏出真金白银。

中国有能力创造第一。上海世博会和广州亚运会创造了各自的历史记录。一切在预料之中。在这个世界大聚会中嵌入的中国元素，使身临其境的人们感受到这个国家释放出的自信与活力。

这一年中国高铁运营里程和在建规模都位居世界第一。中国拥有世界上最快的火车以及世界上最快的超级计算机。中国银行业的利润率和资本回报率世界第一。中国农业银行上市表明对金融业的拯救宣告结束。虽然这场始自上一场金融危机的拯救历时十余年，不过从“技术破产”到世界第一，中国银行业在最短的时间里完成了被外界看做不可能的任务。

联合国秘书长潘基文说，今日世界，“北京时间”已经不可或缺，中国因素日益举足轻重。这固然是指崛起中的中国急剧膨胀的经济规模和资本实力。这一年中国在世界银行的投票权跃居第三，中国还将成为国际货币基金的第三大股东，从哥本哈根到坎昆，世界气候大会被演绎成美中之间的对话与较量——这多少有戏剧化的成分，但也不妨理解为这个世界对中国的某种看待。

“北京时间”是以速度为基础的。因此，在所有的自豪和感动之外，我们始终怀有几分警觉。过去几十年中，中国经济所造就的奇迹，是在速度压倒一切，速度稀释一切的前提下完成的。在这次金融危机中，中国式复苏，超过 9%的经济增长展示了中国进行经济动员的能力。这一切还将继续吗？现在我们要说，是到了对北京时间进行修正的时候了。

我们可以更慢一些吗？如果站在 2020 年回望，我们会怎样理解 2010 年的中国经历的一切变化？我们会不会后悔跑得太快，甚至没想好自己到底要什么，如果真的是这样，我们如何敢对所有人说，我们正在创造的是一个美丽新世界，为之付出代价是多么的值得。

我们消耗了世界第一的资源，有一天我们即使付出双倍的代价，也不能挽回失去的青山绿水。

我们拆掉了老旧的城墙，但是历史却仍然愿意坚守所有的记忆；我们的乡村以只争朝夕的豪情进入了城镇化时代，然而我们终会明白，如果以新生活的名义圈走农民手里的土地，毁掉的可能不只是农田，还有农民对公权力的尊重。

我们可以更慢一些吗？我们可以放弃一些速度，如果我们因此而有机会检修中国这列高速运行了几十年的经济列车，如果我们因此可以更多地与世界对话，找到更好的相处之道，如果我们因此能够更多地倾听民众的呼声，以他们的意愿修正未来的轨道，如果我们因此可以拥有更多的蓝天，如果我们放弃跪着趴着赚快钱的机会但能够站着也把钱赚了，如果我们因此而可以宣告活着，幸福而有尊严，我们为什么不能更慢一些呢？

2011，让我们慢下来。不计代价的快往往换来失速的未来。适度的慢不意味着失败，北京时间也不会因此黯然失色。一个能够让自己的民众拥有幸福感的国度，一个不单单以速度获得承认的经济体，只会赢得这个世界更多的尊重。对于这个国家的民众来说，它只会更有魅力，更具认同感。

ChinaRen 社区网站开设的“加薪聚会”论坛的注册人数已经过万

让工资飞吧！

姜雷 李丽 杨阳 / 文

姗姗准备到淘宝上买那款印有“我要加工资”的搪瓷杯，这款复古的“加工资”杯具最近在白领群中很流行，一个淘宝网店最近一个月要卖掉近 1000 个。姗姗准备拿着它天天在老板面前晃悠。

姗姗供职于一家知名的本土公关公司，元旦后，她就要做出一个艰难的决定：是留在这家已经工作四年的公司，还是另谋高就？最终的决定因素只有一个——是否加薪。

姗姗现在每月工资刚刚 5000 元，去掉房租、交通费以及各种花销应酬，剩不下多少钱。“连鸡蛋灌饼都卖到 4 块钱了，这年头什么都涨价，再不涨工资，就真活不下去了”。

这不是姗姗一人抱怨，ChinaRen 社区网站开设的“加薪聚会”论坛的注册人数已经过万，他们相约在 2010 年最后一天，去找老板加薪。

人“薪”思动

一毕业，姗姗就在这家公关公司工作。对于这种第三方服务公司，公司信条就是顾客至上，而顾客的要求又是无时无刻的，加班是家常便饭，挨顾客的骂已习以为常。

这些她都能忍，但令她无法忍受的是，过去四年，她的工资竟然没有翻一番，到现在为止年薪不过 6 万元，而与她一起毕业在外资化妆品企业工作的同学去年年薪就已经 10 万以上了。

过去两年，姗姗提出过两次离职，但都被公司给劝住了，并象征性地提高了一些补助。随着年关到来，公司领导不止一次找她谈话，表示对她的看重，并暗示加薪季即将到来。

对加薪季的期待不是姗姗一人，一份来自国内人力资源服务商前程无忧发布的《2011 企业离职与调薪调研报告》称，预计 2011 年薪酬增速继续加快，达到 8.4%，超过 2010 年 7.9%增幅，也是 2008 年以来的最高。另一家调研机构 Hay(合益)集团则宣称，明年员工期待获得 8.30%的基本工资增长。

上述报告还称，企业的离职率与整体的经济情况成正比：经济越好，离职率会越高。2010 年中国 19 个行业的员工离职率平均为 18.5%，更多的是主动离职。

就拿姗姗来说，4 年的公关行业经验，高级经理的职务让她在业内已经小有名气。一个月前，姗姗接到了猎头的电话，一家已经在美国上市的电子商务企业希望挖她过去，姗姗心中暗自决定，一旦老板不加薪，她立马就走人。

下转 05 版

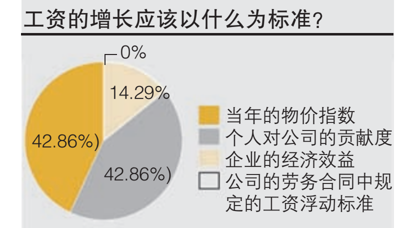
一周调查

你加薪了吗？

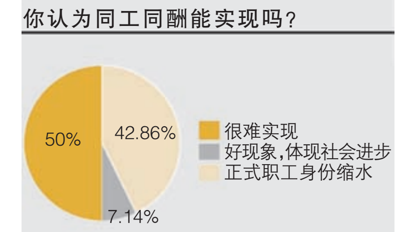
你年底加薪了吗？

加了	7.14%
没有	50%
我想加，但是不可能	42.86%

工资的增长应该以什么为标准？



你认为同工同酬能实现吗？



参与投票总人数：2062

调查详情请登录经济观察网 www.eeo.com.cn

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

时势解码

车船税改革应该考虑转向

朱志钢 / 文

对于车船税的作用不能有太高期望值。车船税主要作用在于通过调节收入分配差距来筹集收入、促进财产利用以及节能减排。但是我们有必要搞清楚，调节收入是车船税最重要的功能，其余的作用如果说有，也是附带的。

全国人大网站关于《中华人民共和国车船税法（草案)》意见征求已经结束，一个月时间内，共征得公众意见近10万条。其中要求对草案进行修改、降低税负的53137条，占54.62 %。

作为一项关乎百姓切身利益的税收政策调整，应在考虑社会呼声的基础上，对车船税现行草案进行修改。

按价值征税

作为向财产拥有者定期征收的税收，车船税应属于财产税范畴。既然是财产税就要按照价值征税。

根据目前公布的车船税法(草案)，对乘用车按排气量大小分为7档计征，排气量大则税负高，排气量小则税负低。相关部门对此给出的解释是，“车船的数量庞大又分散于千家万户，价值评估难以操作。排气量与车辆价值有较高的正相关关系。按排气量征税可基本体现车船税的财产税性质，体现鼓励使用低能耗、低排放的小排量汽车的政策，从征管角度看也有较强的可操作性。”

> 改革一定要体现税负公平，考虑普通纳税人的承受能力，真正发挥税收的调控作用

举个例子，根据草案，同样排气量的奥迪和奥拓价格相差很大，但是两者需缴纳同样数额的车船税。这样的税收规定显然是不合理的，不符合财产税的性质，不能真实反映纳税人财产多少和负担能力。

建议对车辆按照购买价格征收车船税，同时将折旧因素考虑进来，使每年征收的车船税税额有所减少。而将排气量和价格结合起来作为计税依据进行征税过于复杂，操作难度大，不符合简化税制的大趋势。

开征车船税的主要目的有三个方面：一是增加地方财源，从而增加对交通运输建设的财政投入；二是调节财富分配，通过对个人拥有的车船征税，使收入能力较强的人比收入能力较弱的人负担更多的税收；三是通过对车船财产征收车船税，促进车船财产得到合理配置使用，减少资源浪费。

调节收入是车船税最重要的功能。其余的作用如果说有，也是附带的。

车船税的三次改革

中国对车船征税历史悠久。明清时，曾对内河商船征收船钞。解放前，不少城市对车船征收牌照税。新中国成立以来中国车船税进行了三次改革。

1951年9月，当时的中央人民政府政务院颁布了《车船使用牌照税暂行条例》，纳税人为应纳税车辆、船舶的使用人。车船使用牌照税仅适用于外商投资企业，外国企业，香港、澳门、台湾同胞和华侨及其兴办的企业。车辆的计税标准为应纳税车辆的数量或者净吨位(仅适用于载货汽车)，船舶的计税标准为船舶的净吨位或载重吨位。

1986年9月国务院在实施工商税制改革时，发布了《车船使用税暂行条例》(1986年10月1日起施行)，纳税人为在中国境内拥有并使用车辆、船舶的各类企业和个人。不包括外商投资企业、外国企业和外国人。车辆、船舶的计税标准同车船使用牌照税，但大大提高了税额标准，为车船使用牌照税的四倍。

自此，中国有了针对外国企业和个人的车船使用牌照税和针对境内企业和个人的车船使用税。

2006年12月国务院第三次改革，将内外两个车船使用税统一为车船税(2007年1月1日起施行)。

车船税取代车船使用牌照税和车船使用税后，其突出变化表现在：一是实现了内外资企业和个人在车船税收负担上的统一；二是适当提高了税负标准，如载客汽车最高税额标准由320元提高到了660元；三是强化了税收征管，规定车船税统一由经营机动车交通事故责任强制保险的保险公司代收代缴；四是将自行车等非机动车辆纳入车船税免税范围。

可以看出，总体上中国车船税改革也是沿着“简税制、宽税基、低税率、严征管”的税制改革原则进行。

但统一后的车船税计税标准为核定载客人数，即载客越多税负相对越重。但对于同是载客小于9人的乘用车，不管其价格、排量的高低，税负是一样的，这样就会导致价格、排量悬殊的汽车适用同样的税负标准。这种“一刀切”的办法使得该税种在调节收入分配、引导节能减排方面的作用并不明显。另外，与车船税作为一种财产税的性质不相符。在收入分配差距过大、节能减排形势严峻的现实压力下，进行车船税改革是非常必要的。

新草案 新花样

最新征求意见的《车船税法（草案)》共十二条，与现行条例相比，提升了法律级次。车船税法一旦通过，将成为除个人所得税法和企业所得税法之外的第三部税收实体法法律。

草案对税负结构进行了调整。这也是人们最关注、争论最大的一项改革内容。草案对占汽车总量72%左右的乘用车(载客少于9人的汽车)的税负，按发动机排气量大小分别作了降低、不变和提高的结构性调整。对占现有乘用车总量58%左右的排气量在1.6升及以下的小排量车，税额幅度降低或保持不变。对占现有乘用车总量39%左右的排气量为1.6升至2.5升的中等排量车，比现行360元至660元的税额幅度适当调高。对占现有乘用车总量3%左右的排气量为2.5升以上的较大和大排量车，比现行360元至660元的税额幅度有较大提高。新草案对使用新能源的车船规定免税。

新的草案对征税范围有所扩大。现行条例规定不需登记的单位内部作业车船不征税。草案不再按车船是否应登记确定是否纳税，规定拥有《车船税税目税额表》所列车船的单位和个人，为车船税的纳税人。

新草案对计税依据进一步完善。现行条例规定，豪华车和普通车都按相同的税额缴税，未能充分体现车船税的财产税性质和应有的调节功能。草案将计税依据调整为按排气量大小分档计征。

车船税法(草案)一经公布，一石激起千层浪。一方面草案在诸多方面进行了调整，尤其是在当前民众关注的收入差距过大、节能减排形势严峻等问题上，新车船税体现了政策导向，并加大了调节力度。但另一方面如何确定车船税的功能定位、按排气量征收是否合理、增加税负是否合理以及对节能减排的作用等问题引来很大质疑。对车船税法(草案)内容进行调整和修改的呼声很高。

应重新设计修改

车船税由于税额很小，基本处于边缘状态。2007年至2009年全国车船税收入分别仅为68.16亿元、144.21亿元、186.51亿元。2009年车船税收入仅占全国税收收入的0.3%。从这个意义上说，适当扩大车船税收入规模，强化其特有的功能，也不失为优化中国税制结构的有效路径选择。但在改革中一定要体现税负公平，同时要综合考虑普通纳税人的承受能力等因素，这样才能真正发挥税收的调控作用。

而按照草案的规定，降低税负的只有1.0升排气量以下的很小部分乘用车，但对占42%的2.0升以上排气量的乘用车来说是提高了税负水平。从总体税负上来看，车船税是有所增加的。但使多数车辆拥有者税负上升的制度设计是不合理的。

在明确界定为财产税、按照价值征收车船税的基础上，建议对车船税税负结构进行重新设计，使大部分纳税人税负与改革前持平或有所降低，并提高高档车的车船税负担水平。在测算车辆价格分布区间的基础上，可采用比例累进税率，比如根据价格划分为高档车、中等车、低档车三类(或者更多)，可分别适用2%、1%、0.5%的税率。使高价车辆适用高税率，让有负担能力的人多负担税收。同时明确对符合汽车行业发展方向的电动汽车、混合性动力等清洁能源汽车给予减免税。通过有增有减的车船税制度安排，总体上车船税收入规模可以略有上升。

（作者为中国人民大学公共管理学院博士生）

编读往来>>

读报留言

年终特刊
《国家意愿的私人读本——90位精英致未来的一封信》
刊于2010年12月27日

这期的报纸太意外了，没有经济报道，整期是90位精英的信。

有一件事情正在悄然发生并且越来越明确，那就是一场由思想意识关于民主、平等、公平的大潮正悄然涌来，这波巨浪引起的震撼必然会带来崭新局面，需要我们每个人的努力，需要更多智慧和理性。在这个进程中，我们每个人都将做出选择，在国家、文明的进程中留下自己的注脚。

——搜狐网友

今天圣诞，原本预报有小雪，上海不见雪来，风冷气寒，宅在家里读书看报上网。年末的经济观察报，策划了一个厚重的专题，其中对于历史学家资中筠的一篇感触尤深。文章立足高、用意深，忧国忧民。借用文章中的一句：“所求者惟国泰民安，善用百年来国力最强盛的时机，力求以和平方式越过这一不可避免的门槛。”

——大旗网网友

本报热线
北京：北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线：(010)64209022-1151、1199
发行热线：(010)64209022-1175
新闻热线：(010)64209022-1125
上海：上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线：(021)34160312
发行热线：(021)64049862
广州：广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室
广告热线：(020)83312438
发行热线：(020)83312438
深圳：深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线：(0755)82968277
发行热线：(0755)82968277

读者来信

M2存量与名义GDP比值过高是个伪命题

由于最近国内物价涨幅较高，因此，大家都在试图寻找造成通胀的具体原因。由于M2与名义GDP的比值仍有不断提升的趋势，有人就此断言，我国经济将长期面临物价上涨的压力，理由是经济中积存了太多的货币和流动性。

对此，我提出疑问，难道M2与名义GDP的高比值真是导致国内通货膨胀和资产价格泡沫的罪魁祸首？M2与名义GDP比值不断增长就一定意味着我国将长期面临通货膨胀的压力？我回答是否定的。

首先，广义货币M2与GDP的比值偏高只能说明我国资本市场不发达，投资渠道狭窄，而不能就此推断它是导致国内物价和资产市场价格上涨的主要原因。如果资本市场不发达，企业主要依靠银行贷款这条间接融资渠道筹集资金，那么，M2与GDP的比值必然会越来越大。

其次，各个国家对广义货币M2的定义存在较大差异，因此，各国广义货币和名义GDP的比值在很大程度上是不可比的。第三，广义货币M2是一个存量概念，而GDP是一个流量概念，用一个存量和一个流量进行比较，得出的比值是没有任何经济学意义的。

随着中国经济实力的不断增强，国民财富的不断积累，M2与GDP的比率还会继续上升，而且，由于目前金融资产结构过度单一，这种上升也是“合理的”。

——范建军



商务部的“三驾马车”:加工贸易 服务贸易 进口

本报记者 张斌 北京报道

加工贸易政策进一步调整;扩大进口;大力发展服务贸易。

这将是商务部在今年调整外贸结构问题上的三个工作重点。

一位刚刚参加完全国商务工作会议的地方商务官员称,“这三方面将同时发力”。

加工贸易再调整

2011 年,加工贸易面临着继续被调整的命运。

刚刚过去的 2010 年,在后危机时代中国外贸发展战略这个大背景下,加工贸易的地位又被拿出来经受了类似 1998 年的拷问。

鉴于当时不稳定的国内外经济形势,各部委以及中央和地方的态度仍旧是稳定外贸政策,对受争议最大的加工贸易也只做出了细微的调整。

即,对 406 个税号做出了出口退税的调整以及将 44 个税号产品列入《加工贸易禁止类目录》,这些主要是针对高污染、高耗能产业,配合去年的节能减排任务。

“新的一年中,加工贸易的新政将主要集中在两个方面:重点区域向园区转移;指导加工贸易企业继续向内地转移;以及加工贸易的出口转内销。”商务部的一位人士向本报透露。

他说:“向园区转移主要是为了进一步规范加工贸易。”

他仍然认为加工贸易还不到大幅度削减的时刻,仍然需要规范化。“等到中国的人工成本上升到一定的程度,加工贸易会自然地削减,因为这种企业主要依靠的是低廉的劳动力成本。目前这些企业在中国仍然承担着就业的任务。”他说。

至于加工贸易企业的出口转内销,也是去年海关、财政部和商务部联合研究的一个新问题。

最初的体制决定了加工贸易就是两头在外,做不了内销。新问题研究的一个主题,就是加工贸易该怎么内销?目前加工贸易做内销是不能开增值税发票的,一变就会涉及整个财税体制的改变。

去年财政部的一位官员就曾对本报表示,“如果允许加工贸易做内销,商务部和海关等部门拿出可预见效果、更为具体的政策出来,例如到哪年允许什么样的产业、企业进入到什么领域进行内销,这样一个详细的时间表格线路图。税收上的配套没有技术难度。”

扩大进口

2011 年是“十二五”开局之年,会议上,在介绍“十二五”商务发展总体思路时,陈德铭表示,坚持进口与出口并重——在稳定出口增长、保持和扩大国际市场份额的同时,更加重视扩大进口,发挥进口对宏观经济平衡和结构调整的重要作用。

目前,商务部外贸司司长王受文也表示,明年中国将采取进口贴息、进口信用保险等措施,提高先进技术设备和关键零部件的进口比重,拓宽粮棉等大宗商品的进口渠道,特别要扩大消费品进口。

> 政策将主要支持几个重点行业:进一步扩大医疗设备、节能环保产品的进口,扩大从自由贸易区成员的进口

政策将主要支持几个重点行业:进一步扩大医疗设备、节能环保产品的进口,扩大从自由贸易区成员的进口,扩大从对中国贸易利差比较大的国家的进口,扩大从最不发达国家的进口。

扩大进口的一个重要用意是使顺差占 GDP 比重继续降低。

2007 年,中国经常项目顺差占国内生产总值(GDP)的比重达到峰值的 11%,此后,随着中国经济发展方式从外需拉动转向内外需同时拉动,2008 年、2009 年顺差占 GDP 比重开始呈逐步下降态势。

一般贸易与加工贸易出口增速



资料来源:CEIC,申万研究

“由于进口增加,顺差减少,2010 年末进出口顺差大概控制在 GDP 的 3.5%左右。”陈德铭表示,2010 年贸易顺差有望低于 2009 年的 1900 多亿美元水平。

“我们下一步有望控制在 3%以内。”上述商务部人士说,“外贸顺差在国际收支顺差中的比重也将进一步降低。”

2009 年,国家外汇管理局公布我国国际收支经常项目顺差 2971 亿美元,资本和金融项目顺差 1448 亿美元,双顺差合计 4419 亿美元。其中,外贸顺差 1960 多亿,占比约 44%。

陈德铭在会议上表示,2010 年这个数字应该低于 44%。以前外贸顺差占国际收支双顺差 80%以上,后来逐渐下降至 50%到 60%。

大力发展服务贸易

商务部 2011 年另一个工作重点,就是借中国加入 WTO 十周年之际,继续推进服务贸易的进一步开放。

上一个五年,服务贸易的发展首次以专节规定写入“十一五”,将其确立为国民经济发展的重要战略内容。

2005–2009 年,中国服务贸易进出口总额从 1571 亿美元增长到 2868 亿美元,增长了约 1.8 倍,年均增长 16.2%。其中,服务出口年均增长 14.9%,是同期全球服务出口平均增速(7%)的两倍。2010 年上半年,中国服务贸易进出口大幅增长,总额为 1656 亿美元,同比增长 31.7%。

但是,服务贸易总体仍落后于货物贸易,服务出口额占对外贸易总出口的比重维持在 9%左右,低于全球平均水平。

商务部服务贸易司的一位官员说:“虽然水平还比较低,但上一个 5 年的工作为今后 5 年的发展奠定了基础。”

扩大服务贸易的出口,已经有了一个整体思路和框架。

首先是推动重点部门发展,推进计算机和信息服务、金融、保险等新兴的资本技术密集型服务贸易的出口与继续扩大旅游、运输等传统劳动密集型服务贸易出口相结合,改善中国服务贸易出口结构。

其次,进一步明确商务部在服务贸易管理中的职能,加大商务部对服务贸易进出口政策的协调、出口促进、多双边谈判的力度。

进一步研究财税等支持政策;加大发展服务贸易的资金投入;培育服务贸易出口主体;建立促进服务贸易出口中介组织;加强培养服务贸易人才;搭建服务贸易出口促进平台。

“这些都是需要逐步落实细节的,2011 年只是一个开端,这些工作需要在下一个五年逐步推进。”上述商务部服务贸易司的官员说。

交通部今年投资定盘 超 7000 亿投向城市公路

本报记者 温淑萍 北京报道

本报获悉,交通部 2011 年的投资计划已经定案,其中公路基础设施方面的投资将超过 7000 亿元。

据交通部相关人士透露,这 7000 亿的用途,将优先考虑国家高速公路网、国家区域发展战略确定的交通基础设施、特大城市圈、大中城市群交通基础设施以及省际“断头路”方面的建设。同时,行政村通公路也是新的一年工作重点。

上述人士透露,交通部每年的大额投资中,中央财政投入仅占 15%左右,其余均为地方政府投入及银行贷款等。

增加公路建设资金

总体而言,现有公路基础设施还未达到满足经济发展需要水平。交通部数据显示,2010 年公路水路交通固定资产投资预计完成 1.28 万亿元,同比增长 14.5%。而在“十一五”期间,全社会共完成公路水路交通建设投资预计达到 4.7 万亿元,是“十五”期间的 2 倍多。

但用于公路建设的资金并没有太大增长。2009 年公路建设资金只有不到 5000 亿,2010 年有所增加,但未超过 7000 亿。

而“十二五”第一年公路的建设资金将有望超过 7000 亿,“未来五年内公路建设投资每年都会不同,具体要依据交通建设规划进行投资配额”。

与此同时,交通部将修订国家高速公路网规划,强化国省道改造,未来的投资重点向中西部地区和老少边穷地区倾斜。同时继续引导和鼓励民营、社会资本和外资进入交通运输基础设施建设领域,规范民营和社会资本投资项目管理。

另外,上述投资计划一个明显的变化是,“十二五”期间对农村公路建设的投资,将由“十一五”期间的部际主导,转变为地方政府主导。

据了解,交通部的投资来源,包括中央财政即国家预算内资金,以及交通部专项资金、地方、银行贷款和社会资本等。而在交通部专项资金中,车辆购置税、燃油税以及维修税、轮胎税等税收收入占据了大头。

业内人士分析,交通设施投资已经走入市场化,公路建设和水路建设都有大量的社会资本参与,在基础设施建设上不会出现资金短缺的问题。

从农村转向大城市

2005 年 1 月,交通部正式发布了《国家高速公路网规划》,提出建设、完善总里程数达 8.5 万公里的“7918”国家高速公路网,静态总投资约 2 万亿元。

不过,“十一五”期间,交通部投资重点主要还是在农村地区。据交通部数据显示,到 2010 年,加上国省干道和农村公路投入,全国交通设施已投资 4.7 万亿元,撬动了 63.9 万公里新路的投入使用,全国公路网总里程达到 398.4 万公里。其中改建农村公路则达到 186.8 万公里,新增农村公路 52.7 万公里。

因此,“十二五”期间对农村公路建设的投资,主导权下放到了地方政府,交通部则专注于国家区域发展战略确定的交通基础设施、特大城市圈、大中城市群交通基础设施以及省际“断头路”建设。

交通运输部部长李盛霖表示,交通部将加大在城市公交系统的投入,规范城市出租车管理,加快制定城市公共汽电车、汽车租赁、出租汽车、城市轨道交通运营管理办法和标准规范,出台公交优先政策措施。

目前客运发展的重点,正从城市内部和地区之间的线路或通道建设为主,转变为解决节点上运输方式之间的连接问题为主。据悉,交通部将在“十二五”期间重点建设与铁路衔接的综合客运枢纽 100 个,在 36 个中心城市重点建设现代化综合客运枢纽,完善集疏运基础设施。



住建部整治容积率“猫腻” 规划审批今年难容“躲猫猫”

本报记者 宋尧 北京报道

疏通地方建设部门调整容积率规划，曾是不少房地产商走出困境、甚至确保盈利的绝招，不过，这种“常规做法”的操作空间越来越小。

本报获悉，今年1月1日起实施的《城市、镇控制性详细规划编制审批办法》将对地方政府随意修改房地产项目规划亮起红灯。该办法对容积率调整等规划指标管理作出了更为严格的规定。

该办法规定，经批准的控制性详细规划具有法定效力,任何单位和个人不得随意修改。如要修改，则必须经过专题论证，征求利害人意见，甚至举行听证会，并经过原审批机关同意。

此前，住建部公布了历经一年多时间整治违规调整容积率行动的处理结果，全国2150个房地产开发项目存在这种现象。

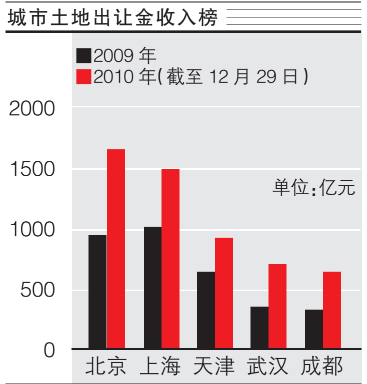
住建部政策研究中心副主任王珏林对本报记者称，“房地产项目调整规划是非常常见的事，这也是一些开发商敢冒着风险高价拿下地王的原因所在”。

2010年末，年度出让计划尚未完成的城市大规模集中推地，令各地土地市场再续火爆，“地王”身影也相继频出，而此时距新“国十条”出台尚不足三个月。

地王腾挪

据本报记者了解，此次对违规调整容积率问题的专项治理工作由住建部及监察部共同组织，在2009年4月份就已启动，住建部、监察部联合下发了《关于对房地产开发中违规变更规划、调整容积率问题开展专项治理的通知》(建规〔2009〕53号)。

城市土地出让金收入榜



数据来源：CRIC研究中心



房地产项目调整规划是非常常见的事，这也是一些开发商敢冒着风险高价拿下地王的原因所在 CFP/供图

而2010年第二季度，住建部与监察部又组织了对部分地区专项治理工作的抽查。但原计划于第三季度通报的结果却一直拖延至2010年12月24日才正式发布。

根据当日新闻发布会上的数据，住建部一共排查了98577个项目，而纠正和处理违规变更规划调整容积率项目达到了2150个。

在两部委启动此次专项治理工作的2009年4月，正是房地产项目容积率调整问题最为严重的时候，部分原因则是与当时市场低迷的状况有关。

在2007年土地市场行情火爆，创下多个地王纪录之后，突如其来的金融危机使得国内楼市突然陷入低迷，不少2007年的高价土地项目都一度陷入困境。

曾以92亿元的价格拍下长沙新河三角洲地块的北辰长沙项目，当时就被退地传闻所围绕，而不少项目也最终被政府收回。最知名的莫过于苏宁环球退还上海黄浦区163街坊地块。

退地，对于地方政府与开发商而言，无疑是一个双败的结局。由此，一条捷径产生，那就是“更改容积率”。

以北辰长沙项目为例，按照最初拿地时的标准，该地块的成本价格为3721元/平方米，即便放在2010年上半年，这个价格也会对项目盈利形成极大压力。而在与长沙市反复沟通之后，该项目规划及部分标准最终被调整，放宽了对首期投资的要求及标准，并同意北辰方面增加栋楼的规划高度。

按照新的规划，北辰长沙项目的楼面地价降至1671元/平方米。而为补偿北辰方面的拿地损失，长沙市将项目内的市政路网工程承包给北辰。

“调整规划，是一件很严肃的事，然而，这种情况在一些城市屡屡发生，一旦开发商无力开发，只要把规划用途调整为绿地或其他公益用地，就不会亏本，这在一些城市成了房地产业的公开秘密。”中国人民大学公共管理学院副院长严金明如此评价称。

住建部城乡规划司司长孙安军也表示，存在“地方政府和城乡规划主管部门从地方、部门利益出发擅自批准变更规划、调整容积率”的现象。

新的风波

尽管住建部处理违规调整容积率的2150个项目，在排查的98577个项目中所占比例极小。但在两部委展开专项治理的同时，由于规划变更而引起的风波在2010年却越来越多。

2010年1月，北京广渠门15号地得主方兴地产申请调整规划，因争议颇多而被否。2010年3月，雅居乐广州科学城地王从55米拔高至100米、建筑面积提高80%。

此后，万科北京长阳镇项目申请调整规划并获得批准，其中03地块建筑控制高度由45米调整为60米，容积率由2.0调整为2.49；04地块建筑控制高度由60米调整为80米，容积率由2.2调整为2.41。

而刚刚完成出让的北京CBD六幅地块，其容积率也比2009年出让时有了大幅度的提高。而容积率可能影响到的一个结果是，此次CBD六幅地块的最终楼面价格，均在两万元每平方米左右，对比周边项目四五万元每平方米的售价，可以说是相当低。

有业内人士称，2010年部分项目容积率调整的原因与中央对于地方稳定房价的要求有关系。

在2010年12月29日召开的全国住房城乡建设工作会议上，住建部部长姜伟新便称，住建部将“适时会同监察部对省、市人民政府稳定房价工作进行考核，对政策落实不到位、工作不得力的，进行约谈直至追究责任。”

万科长阳项目在2010年7月份以13500元/平方米的低价入市，也被部分舆论指为受益于容积率的调整。

不过，这些项目都经过了公示等一套标准程序。

事实上，在住建部的文件里，2010年以来生出好几起规划调整风波的北京，还属于容积率管理法规建设做的比较好的城市。

配套法规

北京市规划委、市监察局共同制定了《关于落实住房和城乡建设部、监察部〈关于加强建设用地容积率管理和监督检查的通知〉的意见》，将建设用地容积率指标的调整程序具体细化为八大环节。而在年初对各地情况进行汇总时，住建部也将北京等七个省市列为容积率法制建设的典范。

住建部政策研究中心副主任王珏林也对记者表示，2011年北京容积率调整事件颇受关注的原因，也主要在于“增加了透明度”，因此在客观上也增多了讨论。

令人担心的在于，孙安军在12月24日的发布会上也指出，近一半的省、自治区、直辖市没有完成配套法规的制定工作，房地产开发中违法违规建设、政府有关部门监管不力的问题还不同程度地存在。

而在住建部公布治理成果之前，全国土地市场正迎来一场热潮。11月份，武汉、广州、温州等城市相继出现创纪录的地王。进入12月份，土地市场的火热势头丝毫不减。国土资源部在12月19日出台通知，要求各地对溢价过高的地块上报说明情况。

从某种意义上，住建部选择在此刻发布容积率调整治理成果，也有着警示的意义。

银监会抽查“优等生” 刘明康追问“谁负责”

上接01版

全部抽查组听取银监局、地方银行业协会、银行业金融机构汇报，并至少选择了一个地级市听取银监分局、地市级和县级主要银行业金融机构汇报。一些工作组还对银行和平台公司进行现场查看。另一些工作组还选择按现金流覆盖程度进行的风险四分类中每类金额最大的两户共八户贷款进行抽查。

同时，银监会要求各银监局，无论被抽查与否，均需按要求完成现场检查报告并于12月中旬报送，同时对本年度平台贷款清理规范工作进行总结形成书面报告。

银行很乐观

此次调查中，银行普遍对地方政府融资平台贷款情况乐观。“银行当然希望上报更多现金流全覆盖比例的数据，以免未来政策变化，全覆盖比例过低会增加计提拨备和风险资本。”一家大银行的相关业务人士表示。

截至8月底，国家开发银行沿海某分行全部平台贷款被认定为全覆盖。该行所采取的主要增信措施是与政府协商，指定具体地块作为融资平台的收入来源。在国开行看来，该沿海城市财政负债率在全国属较低水平，风险总体可控。

在此次抽查中，银监会相关部门在与该市银监局、主要银行业金融机构和部分地方政府融资平台公司进行座谈后发现，辖区内全部贷款被认定为全覆盖和基本覆盖的比例在80%以上，这表明银行特别是大型银行对中期风险的判断普遍乐观。

但11月的现场检查中，不少银监局还发现，部分银行对现金流计算口径理解有误，将没有办理土地所有权证的土地收入返还计入现金流收入。

而一旦采取比较严格的分类标准，无覆盖平台贷款比例会迅速上升。如上海银监局对贷款余额10亿以上平台贷款采取了主评审行初评、其他参与行初审、专家组复审等3个步骤，截至2010年8月末，上海共有地方政府融资平台贷款余额6000多亿，全覆盖平台贷款占比仅为20%左右，无覆盖平台贷款占比高达30%以上。

就此上海银监局相关人士表示，在计算平台企业土地出让返还收入中，上海银监局要求辖内银行严格执行企业持有土地使用权证作为其前提条件，如上海世博土地控股有限公司由于未办理土地使用权证，其贷款均归为无覆盖类，占全上海市融资平台无覆盖贷款总额的18%。

刘明康：出了问题谁负责？

12月16日下午，10个抽查小组向银监会高层汇报抽查情况。银监会主席刘明康，副主席蔡鄂生、郭利根、纪委书记王华庆，监事会主席丁仲篪，银监会首席顾问出席了汇报会。

第一个汇报的是北京抽查小组，在该组负责人汇报期间，银监会主席刘明康多次忍不住打断，要求抽查小组负责人举例详解北京地铁融资平台的例子，并要求抽查小组多计算现金流。

“刘主席平时很和蔼，很少像那天，当这么多人的面发火，可能是真急了。”银监会一位人士表示。

在接下来的黑龙江、上海抽查小组汇报期间，刘明康多次打断汇报，并提出了数个非常尖锐的问题。

当汇报中提到黑龙江省地方融资平台现金流全覆盖比例高达99%左右，北京也在70%左右时，刘明康又忍不住问，“既然全覆盖率那么高，那说明没有风险，如果两三年之后出了问题谁来负责？”

对那些事先准备好念稿子的抽查小组负责人，刘明康都给制止了。刘明康说：“不要念稿子了，稿子我也都有，你们要多谈出现的问题，告诉我，我们能为地方融资平台出现的问题做些什么？”

“平台贷有8万亿啊，出了问题不得了，你们的工作要做实做好。”听完三个小组的汇报后，刘明康便离开了汇报会场。

紧接着，副主席蔡鄂生表示，剩下7个小组不应该走形式走过场，高层希望听到更多的现金流具体测算的情况。

据了解，此次未被列入抽查，但前期被银监会相关部门进行调研和座谈的沿海某市的平台贷款，经过政府、银监局、银行和平台公司四方对账，政府承认，以财政兜底的贷款约是此次统计中仍按照平台类处理贷款的两倍，即债权人认定的最终债务远低于债务人认定的债务规模。

对此银监会相关部门已作了初步评价：这是一个反常的现象，反映银行和平台公司对平台债务清理工作持回避态度。银行不希望多提拨备，平台公司也害怕被特殊对待而影响形象，增加融资难度。该问题被银监会很多人士认为是地方融资平台贷款统计中普遍存在的问题。

据接近监管机构的人士表示，银监会财会部正在研究对地方融资平台贷款计提特别拨备和提高RWA比重的细则。但国开行一位人士表示不赞同“一刀切”的做法，“这么多年我们的不良率一直很低，即便是2009年，我们也是用开发性金融的方法放平台贷，很多风险是可控的，突然计提拨备对我们的影响太大了。”

EVA“指挥棒”效力初显 央企反应不一

本报记者 康怡 北京报道

“初步匡算，2010年中央企业实现经济增加值(EVA)3000亿元人民币左右，比上年成倍增长。”2010年岁末召开的央企负责人经营业绩考核会上，国资委副主任黄淑和表示对这个结果有些“出乎意料”。

EVA看起来还真是有些神奇。

除了数字上翻番的成绩，一直以来困扰国资委的诸多难题，例如央企遏制不住的投资冲动、一味拼规模的发展模式以及非主业退出缓慢等顽疾在这个EVA“指挥棒”下开始出现较大改观。

按照去年初国资委发布的央企负责人业绩考核办法，EVA将取与“利润总额”一起成为出资人对央企负责人进行考核的两个最重要的基本指标。因此，EVA最终考核结果将直接影响到各家央企的年度排名以及负责人的薪酬水平。

消息人士称，这一结果将在今年3月出台。

神奇的“指挥棒”

从2010年开始，EVA考核指标取代了“净资产收益率”，与“利润总额”一起成为国资委对央企负责人进行考核的两个最重要的指标。EVA作为央企负责人经营业绩考核的基本考核指标，所占权重为40%，它与利润总额的权重加在一起占到70%。

让国资委感到欣慰的是，在EVA这个指挥棒下，央企开始越来越“听话”了，表现之一便是央企在非主业退出上的进度开始明显加快。

据中国核工业集团公司相关人士透露，过去一年中核工业集团开始主动清理非主业的三四级公司，截止到2010年11月30日，已工商变更或注销三四级次公司40户，涉及资产9000万元，进入资产评估或挂牌转让等法定程序的对外投资项目62个，涉及资产8.5亿元。

而在被外界一直关注的中央企业房地产和酒店等非主业项目的退出上，EVA的指挥棒功效更是明显。上述中核工业集团人士表示：“我们已经开始启动11个房地产退出业务，其中已经完成工商注销或更名的5个，另外6个都已经完成资产评估或者挂牌；酒店宾馆的调整项目也完成了29个，已经调整完成11个。”

国资委相关人士表示，此举在央企并非个案。“与以往的行政命令相比，EVA的考核方式为企业积极退出非主业提供了更大的动力。”

“国资委在年初的文件里面，把资本成本率定位5.5%，这也就要求我们新投资项目的回报率必须高于5.5%。”中国煤炭科工集团有限公司一位相关负责人介绍说，“所以今年我们在做投资决策的时候，更加关注投资项目的资本成本约束，更加关注投资项目的收益和风险。”

此外，一直在为央企提供智能资金管理平台的北京九恒星股份有限公司董事长解洪波也发现，去年以来，企业对资金集中管理的需求也开始增强。

“不少企业发现通过资金的集中管理，既能实现集中贷款，同时也能满足互相拆借。因为这种大型国企他们的贷款金额都是很高的，通过资金集中管理，一下子就能节约几百万。”解洪波说。

> 让国资委感到欣慰的是，在EVA这个指挥棒下，央企开始越来越“听话”了，表现之一便是央企在非主业退出上的进度开始明显加快

担心

不过，与此同时不少企业对EVA这个“指挥棒”如何能够帮助企业走得更远，也提出自己的担心。

黄淑和也坦言，这项工作目前还存在不少矛盾和问题。

据一位参会人员透露，在此次会议的分组讨论期间，中石油的相关人士就提出：“虽然国资委在E-VA考核中，已经对一些特殊因素作了特别处理，但是在实践中，中石油还是发现以EVA考核所倡导的价值创造与实现国家战略任务之间的矛盾比较突出。”

“例如说目前国内国际天然气价格倒挂，进口的液化天然气、管道天然气每销售一方中石油就要亏损1.25元，2010年到2012年，公司计划承担国家进口天然气580亿方，按照这样来计算，将出现大额的亏损，这就会对EVA的业绩带来较大的影响，到时候该怎么考虑这些政策因素。”上述参会人员透露。

此外，也有部分去年参与并购重组的企业发现，并购重组对EVA也会带来较大的负面影响。

“我们去年通过并购重组，实施资源战略，全球矿产资源布局也已经初具规模，但是由于受到并购重组带来的资产结构变化，使得EVA，特别是EVA增量的波动非常大。”中国五矿一位相关人士表示。

对于规定的5.5%资本成本率，也有中央企业提出，这对贷款利率高的企业有利，而对于贷款利率低、贷款数量少的企业不利。“也就是说低风险企业的EVA会因统一的高资本成本而被压低，高风险企业的EVA也会因低资本成本也被抬高，扭曲了企业资本成本的真实情况，而且可能会诱使企业将财务资源与战略资本投向高风险的产业。”该人士表示。

对此，黄淑和表示下一步中央企业要进一步完善经济增加值考核的实施方案。进一步增强考核的针对性和有效性。

此外，他还透露，目前国资委正在组织研究有关与现行薪酬管理制度相衔接、与中央企业发展实际相适应、与经济增加值提升水平相挂钩的中长期激励机制。

恶意欠薪将会怎样? 入罪,但刑期比草案短

本报记者 降蕴彰 北京报道

恶意欠薪会有什么严重后果?答案将在2011年2月底揭晓。

本报获悉,在经过十一届全国人大常委会第16次会议、18次会议的两次审议之后,2011年2月下旬,全国人大常委会将对《刑法修正案(八)(草案)》做最后一次审议。如不出意外,三审之后的《刑法修正案(八)》将于2月底正式实施,由此,刑法中新增设的"恶意欠薪罪"也将正式施行。

> 调查显示,近两年来,以工资和薪酬待遇为核心矛盾的劳动纠纷事件和职工权益被严重侵犯事件呈高发态势

知情人士称,《刑法修正案(八)》最终公布的结果,极有可能是在犯罪的惩处上有所减弱,"对恶意欠薪的最大惩处,可能不是'草案'中规定的'七年以下有期徒刑',而是期限降低。"

上述人士还透露,恶意欠薪入罪有助于推动《工资条例》及早出台,同时对《工资条例》的制定也将起到规范和约束作用。据本报记者了解,目前《工资条例(草案)》还在修改阶段,尚未上报国务院。

"恶意欠薪"入罪

恶意欠薪入罪的呼声由来已久,但真正引起高层重视是在2010年两会期间。

据知情人士透露,在2010年两会上,全国总工会的两名副主席乔传秀、张鸣起,分别向全国人大、全国政协递交了在刑法中设立恶意欠薪罪的"议案"和"提案",两人都表示,近年来全国各地有普遍发生的农民工讨薪恶性事件,根本原因在于企业主欠薪成本太低,惩治很难触及其"痛点",呼吁中央尽快在刑法中设立恶意欠薪罪。"对欠薪逃逸这样的恶意欠薪要加重处罚的力度,增加违法的成本"。

两位副主席的呼吁在两会代表中间引发一片热议。更多的代表是赞同,但也有反对的声音。"反对者当中,大部分代表本身就是企业家,都是站在了维护企业利益的立场上。"上述知情人士表示。

2010年8月23日,提请第十一届全国人大常委会16次会议审议的《刑法修正案(八)(草案)》将"恶意欠薪"正式列罪。"草案"规定,"对于有能力支付而不支付或者以转移财产、逃匿等方法逃避支付劳动者的劳动报酬,情节恶劣的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;造成严重后果的,处三年以上七年以下有期徒刑,并处罚金"。

据参加此次讨论会的一位代表透露,与两会期间的情况相似,《刑法修正案(八)(草案)》公布之后,"人大代表的声音有支持论、慎行论和反对论三种,持支持论者占大多数,少部分代表持'慎行'和'反对'的态度。"

全国人大常委、全国总工会原副主席周玉清也参加了《刑法修正案(八)(草案)》讨论,他表示,在我国,恶意欠薪已经严重地影响了社会稳定,"早就应该把这个内容写进法律了!"

持"慎行"和"反对"态度的代表们担忧的主要是,企业主不支付报酬的情况非常复杂,将"恶意欠薪"入罪,必须要经过认真细致调查了解,才能防止将无力履约界定成"恶意欠薪"。

目前,《刑法修正案(八)(草案)》已经经过十一届全国人大常委会第18次会议的再次审议。据了解,在参加二次审议的代表当中,对"恶意欠薪"入罪持反对的声音已经变得很弱,更多代表都变成"支持论者"。

上述知情人士也透露,全国人大对此次《刑法修正案(八)(草案)》修改的总体原则是两条主线,一是落实宽严相济的政策,二是加强对民生的刑法保护。在这样的前提下,结合两次审议的结果,《刑法修正案(八)》最终公布的结果,极有可能是在犯罪的惩处上有所减弱——"对恶意欠薪的最大惩处,可能不是'草案'中规定的'七年以下有期徒刑',而是期限降低。"

助推《工资条例》

全国总工会的调查显示,近两年来,以工资和薪酬待遇为核心矛盾的劳动纠纷事件和职工权益被严重侵犯事件呈高发态势。一个表现是基于提高工资待遇的停工罢工等突发性职工群体性事件增多,这方面,去年富士康接连发生的"跳楼"、南海本田出现的停工罢工事件最为典型;另一个表现是因欠薪而导致的农民工讨薪被打等恶性事件频发,这方面,"跳楼讨薪"、"讨薪摘肾"、"开胸验肺"等类似的农民工维权行为,听起来更令人揪心。

对于广大中下层劳动者尤其是最弱势的农民工来说,恶意欠薪入罪无疑是一个"福音",但按照目前《刑法修正案(八)(草案)》中的最高"七年以下有期徒刑"的量刑处罚规定,就能解决"恶意欠薪"这个"顽疾"吗?更何况量刑期限还有可能降得更低。

全国总工会法律部副部长谢良敏对此显得并不十分乐观。在他看来,很多用人单位包括企业老板、包工头在内,之所以敢于并"热衷"欠薪,最重要的现实原因是与欠薪带来的丰厚利润相比,他们违法所付出的成本太低。

中国劳动学会原会长、著名劳动和社会保障法专家夏积智也认为,"我国的劳动法对工资支付办法也有原则性的规定,但是不够具体。"对企业及其老板而言,现行规定根本无关痛痒,所以他们才敢不讲诚信,敢于"恶意欠薪"。

尽管对恶意欠薪入刑并不乐观,但谢良敏还是表示,恶意欠薪入罪虽然不能从根本上解决劳动法"疲软"的现状,但一旦真正施行,对一些违法单位和老板还是能起到很大的震慑作用,——"至少能减少目前的严重欠薪现象!"

谢良敏也认为,恶意欠薪入罪将有助于推动《工资条例》及早出台,并对《工资条例》的制定也将起到规范和约束作用。谢良敏也持相同看法。

据本报记者了解,目前《工资条例(草案)》还在修改阶段,尚未上报国务院,何时正式公布更难确定。来自人保部的知情人士称,有关部门已将《工资条例》的出台延迟至"十二五"规划期间,"在明年下半年乃至更长的时间内,《工资条例》或许才可以艰难出台"。

让工资飞吧!

上接01版

相比姗姗的犹豫,老苏则干脆利落,在国美工作6年时间,他仅仅经历了两次加薪,每次不过1000元。今年年初,老苏被猎头相中加入当当,不单是工资翻倍,而且,趁着新公司海外上市,老苏还拿到了一定期权,"钱不多但买辆车足够了,这也是对我个人价值的肯定。"老苏说。

老板的算盘

Hay(合益)集团大中华区副总裁颜蓉称,过去三年,中国的雇主和员工对于薪资待遇的调整预期出现了一个值得关注的错位现象。在过去两年经济不景气的背景下,老板希望用更少的投入做更多的事情,但随着经济复苏,员工们都期望老板能够对他们所付出的额外努力给予奖励。如南京金海威国际供应链管理股份有限公司的周先生就告诉本报,在企业对员工做匿名调查时,"员工要求加薪100%。"

多数企业已经增加未来一年的人才成本预算,前程无忧的报告称,2011年有超过70%的企业计划增加在人才管理方面的预算,并同步调整企业薪资结构。

北京九阳豆浆机北京代理商日恒公司的刘总经理已经给员工加薪了,增加比例大约高了10%-20%。对于这些家电经销商来说,他们担心竞争对手在年尾年初来挖墙角,那些业绩优秀但工资不高的促销员很可能就会因此选择新东家。

另一家网游公司的老总最近不得不给属下一名叫小艾的游戏编程工程师加薪。小艾不经意地跟老板提及同事们都纷纷跳槽,之后没几天,人事处就给他发来了加薪和晋级的通知。老总说,在网游这个行业里,熟手和优秀的工程师总是那么稀缺,在巨额利润面前,企业是不会吝惜在薪酬一栏多加几个数字的。

易宝支付的总裁唐彬称,明年员工平均薪资可能会涨10%以上,"我们这个行业发展太迅速了,每年的发展速度在80%以上,我的企业在未来三年每年会有60%-70%的增长,员工也需要成长,加薪是员工应得的。"

一个有趣的现象是,对于2011年加薪的预期,蓝领工资的涨幅要明显高于白领。前程无忧首席人力资源专家冯丽娟称,一方面是因为蓝领的工资基数比较低,涨起来比较容易;另一方面,蓝领涨薪的需求非常强烈。

当当网内部提出了一个口号,每年要给30%的人涨薪25%,但实际上很多受益者是包括库工在内的蓝领,他们占据了当当总员工数的70%。2010年初,这些库工的工资从900元上调到1800元。

希望,也有失望

员工期待加薪幅度最直观的比较标准是CPI(消费者物价指数),路透社一位记者表示,他们内部有个不成文的条款,CPI超过4%,薪酬就要进行调整。

实际上,近十年来,企业薪资的涨幅都高于CPI。面对2011年高通胀预期,多数企业都有了加薪准备。

一般而言,企业调薪主要分为两部分,一部分是普涨,根据物价水平和竞争对手的情况进行普遍性涨薪;另一方面是根据岗位特点,有些岗位是保证企业核心竞争力的,这些岗位会有竞争力比较强的薪酬。如姗姗这样能够被猎头挖角,或许能够因为具备较强竞争力获得相对高的涨薪。

但对于更多希望通过加薪改变生活状况的,2011年或许会失望多一些。前程无忧报告称,如果考虑目前及2011年可能的物价涨幅,涨薪预测并不令人兴奋。

曾经供职于中网在线(CNET)的程女士称,在跨国的外资企业中,企业加薪有明文规定,一般每年10或11月就开始进行业绩评估、考核,根据考核的结果在年终岁初进行职位、薪酬等调整。以中网在线(CNET)为例,考核排名前30%才有加薪的空间,中间的不加或增幅很少,后面30%则有被淘汰的危险。

更失望的可能是那些没有加薪计划的行业,Hay(合益)集团的报告称,2010年,工资增长幅度较大的行业为交通运输业、工业制造业、零售业和化工业。2011年也将维持这一趋势。那些更多处于创业期的中小企业,对于整体加薪并没有太多规划。

也有一些行业的从业者不寄望于加薪。中信证券的罗先生告诉本报,他们早在2006年就陆续加薪,但现在也就是5000多元。"金融行业主要还是靠奖金和提成,那点工资喝顿酒就没了"。而上投摩根基金公司朱先生告诉本报,在2006年-2007年公司发展较快时加薪幅度也较大,之后几年加薪都是个位数了。

一直遭受质疑的央企员工们加薪希望也不大。前程无忧首席人力资源专家冯丽娟称,国企是三类企业中涨幅最低的,因为国企的薪资组成比较复杂,而且中央监管也比较严厉。来自中钢集团的黄女士就表示,"央企工资盘子每年都是与利润挂钩,总盘子就那么大。实际上是内部平衡的问题,我们的工资水平加上各种福利,也就是比上不足比下有余。"



人民币汇率摸顶 6.62 热钱对冲之战不停歇

本报记者 欧阳晓红 北京报道

6.6227！

当时间定格在2010年的最后一天，人民币对美元中间价从6.6623一路跃至6.6227，连升9天，再创汇改以来新高。

就此，2010年度人民币汇率升值幅度已逾3%——或许这正是央行预定的目标。

而且人民币升值与加息开始同步。2010年12月25日，央行出乎意料地在当年内第二次加息。

这或是去年11月降幅近四成的外汇占款（昭示热钱流速减缓）令央行加息的靴子落地；或是当月创新高的进出口增幅令人民币一路单边升值。

不过，广东省社会科学综合开发研究中心主任黎友焕说，热钱流入只是在去年11月的两个星期略有减缓，现在又恢复到10月的流速；2011年热钱还将持续流入国内。

与此同时，"囤积"香港的资本已出现了双向变动，流入的同时也在大量撤退。

看起来，热钱对冲之战还在继续。

资金流向

"目前的政策操作方法将继续刺激和鼓励外汇资金流入。"国家行政学院教授陈炳才说。

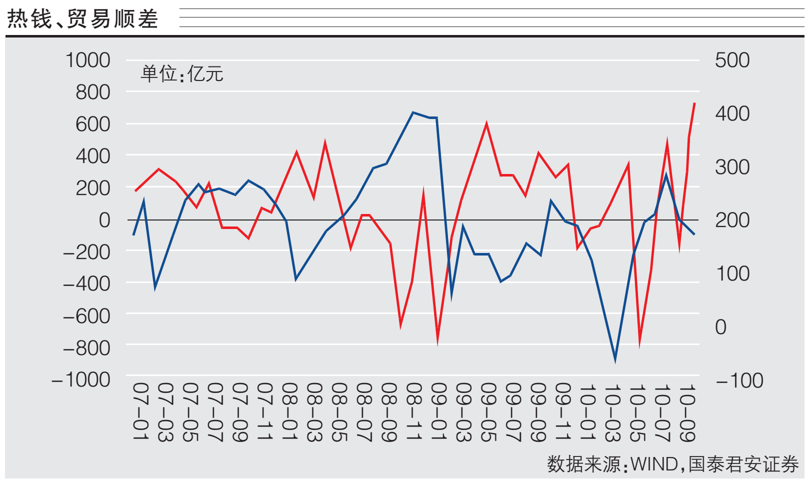
> 撇开市场因素，这次央行在年底的对冲资金方式是以升值为主；而升值的悖论恰是热钱

在陈炳才看来，加息与汇率渐进小幅度升值，使资本进入中国无风险套利。

也不妨先跳出来看看国际资本的流向，这些资本青睐什么资产？决定其流向的关键因素是什么？

在陈炳才看来，来自欧洲和美国的资本进入中国大陆市场的并不多，流到中国的国际资本主要是亚洲国家和地区。但通过香港转道进入中国的资本就未必能说清楚。而来自境外的资本又相当部分是国内流出资本经营获得利益后的再回流，其从内外两个市场获利。

热钱、贸易顺差



数据来源：WIND，国泰君安证券

陈炳才认为，这些资本熟悉国内市场行情，目前看中的除房地产以外，还有其他可投资资产。当然，如果以直接投资而论，也包括产业投资。"决定这些资本流向的，主要是国内的利率、汇率和利润回报、经济可持续、政治稳定。"他说。

美国金融注册分析师汤新宇说，从区域上看，资本一直在流向新兴市场国家。其中，非日亚洲国家占据其中的大头。究其原因，除了"双重套利"，亚洲国家的经济增长是最主要原因。估计，亚洲新兴市场国家2011年的GDP整体增长率是8%左右，拉美国家整体GDP增长率是4.5%。

但从资产类来看，资本在过去两个月内从债券流向证券，这是一个国际普遍现象，美联储第二轮定量宽松政策后对美国经济信心增强，投资季节调整等等均有贡献。

不过，美国2010年第三季度数据向好，有人认为可能不会推出第三轮定量宽松政策，或许也是支撑美元指数近期走高的因素之一；是否存在国际资本回流美国的可能性？甚至有观点称，人民币对美元汇率升值到6.5即会见顶，届时如果国内资产价格不具吸引力，可能会出现资本大规范外逃。

就此，陈炳才说，亚洲金融危机和美国金融危机都没有导致中国出现大规模资本外逃，也不存在人民币对美元汇率升值到6.5见顶一说，市场目前预期可以到6.2-6.3。根据历史经验，中国不会发生资本大规模外逃。

黎友焕也认为，资本不可能撤退。尽管2011年热钱对中国CPI的推动力巨大。其热钱流向是，如果股市持续低迷、房地产上升空间有限，相关经济政策有炒作空间，热钱必然又会炒作商品。

来自香港的信息显示，国际资本正在大进大出。针对不久前香港金管局总裁陈德霖否认6400亿资金为囤港热钱，并称2010年以来香港并没有录得资金净流入之说，沃德资产管理公司董事局主席卢麒元认为，"其实是一个存量概念，看似资金净流入没有增加的背后是热钱大规模流入的同时，也在大量的撤退。"

某位香港官员也证实，香港现阶段的国际资本确实出现了大规模撤退的案例。

一位外管局官员对此也表示担忧。他说，应该警惕双向流动的风险，需全面考量吸引热钱与令资本"生厌"的动态因素，一切都在变动之中，资金的流向可谓瞬息万变。

中国人民大学国际货币研究所副所长向松祚说，资本的流动正常情况是双向，相信随着企业走出去，参与海外投资，包括很多基金也需要投资海外，未来资金走出去的速度可能会快于走进来，因为以前走出去的资本很少。

对冲逻辑

据透露，"加大干预外汇市场的力度；渐进式本币升值；宏观审慎管理（加强资本管制）"是新兴市场国家央行"对应"资本流入的"三步曲"。中国惯常的做法是三者兼而施之。

一位政府官员说，目前国际环境下，趋利资本无疑流向中国；而央行所做的最直接对冲就是吸收流动性——买外汇，否则就得升值。

然而，或许在2010年的最后一场热钱对冲之战中，考虑对冲成本，原本"三者兼而有之"的央行更多选择了升值工具。"如果没有升值，那就要买外汇，买多少外汇与升值有某种内在关联性。"上述官员说。

换言之，撇开市场因素，这次央行在年底的对冲资金方式是以升值为主；而升值的悖论恰是热钱。

正如黎友焕说，人民币升值是吸引热钱最重要因素，影响流动的因素太多，但这几个月还是保持高速流入；2010年8月至11月份主要流向还是国内房地产。数据监测显示，2010年11月监管层的高压政策"击退"了一些热钱，流速减慢。

汤新宇说，虽然加息的时间点有些意外，但也在意料中。这种精心的不对称加息安排似乎说明了央行在努力增加银行存款的吸引力，目的是防范资金进一步涌向房地产市场。

2010年12月28日，最新公布的国际收支平衡表显示，前三季度，中国国际收支经常项目顺差2039亿美元，同比增长30%；资本和金融项目顺差1301亿美元，增长2%。外汇储备资产增加（不含汇率、价格等非交易价值变动影响）2843亿美元。

值得注意的是，现在看到的国际收支平衡表将更为真实，因为从2010年三季度开始，按照国际标准，国家外汇管理局（下称外管局）将外商投资企业归属外方的未分配利润和已分配未汇出利润记入国际收支平衡表，前两季度数据亦进行了追溯调整。

一位外管局人士说，平衡表原则是全责发生制，外商投资企业利润未分配或未汇出也属于其应得部分，所以需要对之进行对冲。具体做法是，将上述外商投资企业利润记在经常项下的同时，亦在资本项下，将其记录在直接投资项下。"也就是说，经常项下资本流入减少，资本项下资本流入增加，整个结构发生了变化。"上述外管局人士说。

"此前很多人不理解，从国际收支平衡表上看，认为来中国的外商投资企业没有挣钱，其实是因为没有被记录下来，也因此这部分的资金被低估了。"上述外管局人士解释。

"不要小看这个变化，此数据对国际收支平衡表的数据影响很大。"一位外管局人士说。就此业界人士分析，或许会潜移默化地影响央行对冲热钱工具的选择。

煤荒真相

本报见习记者 于华鹏 记者 温淑萍 北京报道

进入2010年12月份后，山西、陕西、湖北、安徽和河南等省纷纷电煤告急，有关缺煤停机、拉闸限电的煤荒报告密集上报。

煤荒又来了？

对此，煤炭工业协会有关官员日前公开表示，电企煤炭库存尚够维持15天。按照电煤库存均值15天为警戒线的界定，电厂并不缺煤。

一边是电煤告急，一边是电煤稳定，电煤究竟荒还是不荒？

煤电博弈

近来，有关电煤告急的报告层层上报。

记者从拿到的山西省和陕西省缺煤报告中看到，二省已有多个电厂缺煤停机，按照报告预测，如果煤荒不及时解决，将可能导致大面积停电。

资料显示，陕西电煤库存持续下降，库存低于7天应急警戒线的统调电厂已超过半数，电网安全、有序供电和供热受到威胁，电网外送电受到影响。

陕西电网由政府统一协调供煤的主力火电厂14座，装机容量1401万千瓦，占火电总装机的83.68%。2010年11月1日，存煤量213.8万吨。至2010年12月6日，存煤量下滑到88.40万吨，平均可用5.3天。目前，5个电厂5台机组因缺煤停机，总容量178万千瓦。同时，煤质差、脱硫超标及设备原因也严重影响电厂发电能力，火电机组共减发出力约190万千瓦。

山西电网也不堪"重负"。一位知情人士告诉记者，近日山西长治已被迫停止发电。不仅如此，2010年10月份后山西就持续出现拉闸限电情况。

对于此番拉闸限电的原因，报告称，除去部分地区实施停机限电完成节能降耗指标和冬季用电负荷增长外，电煤供应紧缺是主要原因。

不仅是山西和陕西，河南、湖北等地也出现了部分火电厂电煤告急情况。一位南方燃料公司的负责人告诉记者，河南地区除部分电厂电煤库存显著下降外，近来已有多个火电企业缺煤停机。

如此看来，新一轮煤荒或再次来临。

而来自港口方面统计数据显示，浙电、上电、粤电、国电、大唐、华能六大电力集团2010年10月份以来，存煤天数基本都在10天以上。其中浙电、粤电和国电的存煤天数都维持在20天以上。

根据最新的数据，截至2010年12月24日，六大电力集团的电厂库存分别为205万吨、59.9万吨、117.31万吨、225.4万吨、70.9万吨和296.84万吨；库存天数分别为21.13天、19.32天、20.12天、21.47天、8.97天和17.08天。

一般地，电煤库存均值警戒线为15天，7天为最低警戒线，低于3天，电厂将随时停机。从上述各大电力集团电厂的库存看，除了大唐集团电煤较紧张外，其他五家电力公司电煤存量可以说很充裕。

这与各省电厂上报的较大面积缺煤形成较大出入。充足还是缺乏，两份来自不同口径的数据最终走向相反的方向。

缺煤真相

从煤炭的产量和供求来看，2010年前11个月全国原煤产量完成30.39亿吨，预计全年煤炭产量在33亿吨左右，而煤炭表观消费量2010年32亿吨，所以整体上看2010年的煤炭供应略大于求。

其中电煤的需求方面，2010年的电煤需求约为17.6亿吨，根据2010年的电煤合同，签订量为17亿吨，考虑加入市场煤的供应，满足电煤供应没有任何问题。

电煤价格近来也有所下降。来自秦皇岛煤炭网的最新数据显示，截至2010年12月29日，5500卡的主流动力煤价格为每吨785-795元，相比月初的800-810元/吨的价格下降了15-25元。此外，汽运和海运费也显著下降，汽运费的降幅甚至高达80元之多。

供应充足、价格下滑，在众多利好下，火电厂为何依旧缺煤？更巧合的是，上述缺煤省份都为产煤大省，山西、陕西、河南等丰煤省为何在2010年"煤荒"中扮演了缺煤的角色？

一位业内人士向记者道出了其中的原因，电煤供应紧缺的原因在于煤、电体制。"以山西为例，山西电厂一直执行的是'低电价、低煤价'政策，但2002年厂网分离后，煤、电企业分属省管、中央企业，煤炭价格已经市场化，而且逐渐走高，但山西电厂的上网电价一直没有提高到位；煤炭企业更愿意把好煤卖给省外电厂，山西省内约有36%的电厂采用陕西、内蒙古的煤。"

而购买外地煤的原因之一就是当地的煤炭价格高。"电厂嫌当地的价格高，所以存煤较少，当电力负荷突然加大，库存将大幅下降，就造成了停机现象。"山西某煤炭企业人士对本报记者表示，山西煤炭整合前，当地部分电力企业向小煤窑购买煤炭，价格会比重点合同煤的限定价每吨还要低50元左右，有时更多。对于火电厂来说，发电成本拉低，预示着利润空间更大。当小煤窑持续经营时，电企的利润就会持续保持。

"但2008年整改后，小煤窑被不断关闭，这对当地的电厂是个很大的打击。"上述煤企人士表示，"未关闭时，电厂都按重点合同量向小煤窑买煤，关闭后这部分电力企业由于未签重点合同煤协议，只能选择市场煤，原来一吨煤花500元左右就能买到，现在却得多花近300元，他们当然不乐意。"

上述燃料公司的负责人也表示，这些产煤大省部分电厂已经亏损十分严重，有的资金缺口达数亿之多。"我们不可能赔本卖给他们煤，或者明知亏损赊账卖给他们，他们都亏损了哪有钱还？"

失去了小煤窑的煤炭供应，没有了合同煤，市场煤又买不起，产煤大省的这些小火电厂最终选择了少存煤或不存煤。

"这些电力企业口中的缺煤是低价煤炭资源的短缺，并不是煤炭市场的供应不足。"上述业内人士称，随着全国范围内煤改的推进，小煤窑的退出，这些依靠小煤窑和低价煤的电力企业将会更多地显现。

2011 的中国账本

上接01版

根据2010年5月发布的《国家中长期教育改革和发展规划纲要》要求，加大教育投入力度，继续提高财政性教育经费支出占GDP的比重。一个硬性的指标是到2012年，财政性教育经费投入占GDP的4%。

目前地方财政已经分解了各省市的支出指标，陕西省需要在今后两年每年新增120亿的教育经费投入。据悉，教育投入重点包括学前教育、义务教育经费保障和提高高校生均经费拨款标准等内容。

"财政的投入并不是面上的，包括校车购置、校园安保配置都考虑了"一位财政官员说。

支出另一重头戏就是提高农民和城镇居民基本的医保补助标准，将由目前120元提高到200元。

这是一个什么概念？

目前中国新农合与基本医保城镇居民参合人数大约在10个亿，为此各级财政每年将支出2000亿元基本医保补助，新增800亿元，中央财政给地方转移支付140亿。

"仅山东一个省就要为此多支出30个亿，西部省市的新增部分80%由中央出，中部中央补助60%"一位财政官员说。

此外，财政还将提高人均基本公共卫生服务经费标准，由15元提高到25元，用于疫苗和疾病预防等公共卫生服务，这部分支出将达到约325亿元，新增130亿。

医疗卫生投入将是未来财政支出又一大增长点。2009年开始，新的医疗体制改革实施，计划在三年内新增投入8500亿，折合每年约2800多亿，加上2011年新增的1000亿，2011年用于医疗卫生和个人医保的总支出将达到4000亿。目前中国的医疗卫生投入占GDP的比重还不到2%，而在很多国家支出比例达到17%左右。

明年社保投入也有了新的增长，按照初步计划，企业退休人员基本养老金补助每月人均增加140元。全国将新型农村养老保险试点范围从全国10%的县扩大到40%，并将试点地区城镇的无收入居民纳入保障范围。此外，各地还将提高城乡居民最低生活保障标准。

保障房建设将在2011年进一步提速，国家发改委明确表示2011年开工建设保障性住房、改革各类棚户区住房1000万套。以河南省为例，为此要投入300亿元用于保障房建设。有人估算，2010年全国保障性安居工程的总投资接近8000亿元，其中财政投入约1000多亿。

2011年水利设施建设投入也将大幅增加，据悉中央财政支出的25%将用于三农投入，特别是加大对小型病险水库除险加固、中小河流治理、山洪预警系统、下行农田水利建设等的投入。

相比2010年，2011年基本上没有新增的民生政策，主要是在已有政策上提高标准。山东省做了个测算，2011年教育、新农合、新农保、医改加起来需要新增260个亿财政投入。而内蒙古的财政收入占GDP的比重为8.7%，如果教育投入达到4%，等于占用了一半。

财政部副部长廖晓军说，这些增支因素，使明年地方预算安排面临不少的困难，希望各地把握轻重缓急，落实好中央已定的各项政策"。

财政部在下发2011年预算编制数时，要求中央部门项目支出零增长，基本支出零增长，出国、公务接待和公车消费等三公经费继续缩减，不能超过2010年缩减后的规模。按照2011年的计划，中央财政70%多的收入通过转移支付划拨给地方。

收入增减项

2011全国财政支出预计达到97910亿，庞大的支出当然需要庞大的收入做后盾。

2011年全国财政收入增幅仍然被定为8%，加上从预算稳定调节基金调入的1500亿元，2011年的全国财政收入预算安排为88910元。相比2010年18.1%收入增幅，2011年财政部预定的收入增速依旧保守，主要是考虑了税收的增减因素。

增值税、个人所得税作为减收因素被考虑进来。增值税将覆盖营业税，使存在重复征税的交通运输、建筑、金融保险等行业纳入增值税范畴，减轻税负。目前增值税立法草案已经形成，正在全面开展改革的测算工作。

预计2011年营业税无法全面被增值税替代，但一些重要的领域将被纳入进来，因此税收减收将会明显。有专家预计，增值税扩围比增值税转型改革减收效果要大，2009年增值税转型导致财政减收1900亿元。

个人所得税改革被作为确定的减收因素。本报此前报道，个人所得税将对工薪所得税率级次进行调整，将9级累进税率调整为6级左右。同时合并一部分所得项目，将劳动报酬所得等收入与工资薪金收入合并。目前个人所得税总收入4000亿，改革将降低中低收入者的税收负担，同时会减少部分财政收入。一位地方官员表示，减税规模可能上百亿。

2011年增收因素中比较确定的有消费税。对两高一资将征收消费税，将一部分奢侈品纳入消费税范围。房产税试点也将有部分的收入增长。

资源税一直是地方政府争取的收入来源，但据权威人士透露，由于考虑到通货膨胀等因素，资源税改革在全国推广暂不考虑。

"从税收制度的角度没有什么增收的因素了，但整体经济形势的好转就是税收最大的来源，此外，通货膨胀也会使税收相应增加。"一位地方财政官员说。

多了切蛋糕的手

不管收入蛋糕再大，总会增加很多切蛋糕的手。

2010年财政收入比预算收入高出了7000亿，比去年增加12000亿。但是地方财政官员们抱怨最多的就是可支配财力少，保障房建设资金紧张、医保投入资金不足、教育投入压力大等。

> 2011全国财政支出预计达到97910亿元，庞大的支出当然需要庞大的收入做后盾

一位地方财政官员说，过去钱少的时候压力没这么大，现在财政压力是越来越大，他解释为"政府收入的有限性和支出的无限性的矛盾"。

过去是财政考虑蛋糕怎么切，现在想切蛋糕的部门越来越多，"财政收入东一块西一块就被各种名目的专项项目分割走了。"一位西部省财政官员说。

从数据看，从2009年开始，专项转移支付再一次抬头，超过均衡性转移支付。均衡性转移支付是用于平衡地区间财力差距的资金，没有具体用途，只补充财力。而专项转移支付是对应项目的资金，名目繁多，多的上千亿，少的5万、10万。

于是，财政资金就被当做胡椒面一样撒出去，导致很多民生工程配套资金不足，"几乎所有大小政府部门都弄到资金了，但这么多几十万几百万的小项目解决不了多少问题。"一位财政厅长很无奈，他很希望集中财力办点事儿。

2011年中央对地方转移支付预计3.4万亿，但地方财政希望能够在均衡性转移支付上多划分一些。

为避免超收收入在本年度支出，财政部曾同全国人大多次商讨对策办法，并多次下达文件，要求各部门和地方应将超收收入转入下年，用于以后年度预算安排。但从2010年财政支出的数据看，支出比年初预计数84530亿超了近5000亿，在最后一个月，中央和地方将超收收入7000亿的一大半追加了新增支出。

财政部已经做出要求，不论中央或地方，超收收入除按法律法规规定增加相关支出外，不得再追加当年新的支出项目，原则上要转入预算稳定调节基金，次年或以后年度经过预算安排使用。

但一位地方官员认为，如果立法明确必须结转下年，估计都不敢在当年支出了，但现在没有立法规定，制约性就差很多。据悉，在预算法修订中已经增加了一条，超收收入不得在当年追加支出的条款，但因预算法修订迟迟不能上会审议通过，这一法律条款也无法奏效。

经济观察报·上投摩根高校论坛

寓言2011

本报记者 孙健芳 北京报道

2010年中国经济经历了忽冷忽热、贸易战争升级、结构性通胀、房地产调控、热钱流入、人民币升值……接下来的2011年,中国经济还会有哪些不确定性?透过现在,我们又能看到未来什么镜像?每年一次,经济观察报都会对未来一年中国和世界经济发展和变化给出寓言,与此同时,我们也邀请经济学家作出预测。

这次,我们邀请了中国社会科学院财贸经济研究所研究员于立新、法国巴黎证券(亚洲)首席经济学家陈兴动、中信证券首席经济学家诸建芳、对外经贸大学金融学院院长丁志杰以及上投摩根基金公司海外投资经理王邦祺。

寓言一:经济过热

诸建芳:2011年经济增长率可能是9.5%,第一、二季度可能会低一点,尤其第一季度只有8%多,不到9%。这主要因为,2011年上半年为了控制通胀,政策会是较紧的安排,对经济增长有一定压制作用,但下半年增长会比上半年高。

丁志杰:我对中国经济只能看到2011年上半年,如果要看到下半年,


于立新


陈兴动


诸建芳


丁志杰


王邦祺

要加很多限定条件。未来有五点经验值得参考:第一,经济快速发展的后期必然伴随着房价的快速上涨,政府必须提前介入;第二,政府对房地产泡沫要高度警惕;第三,政府要处理好GDP增长与发展的关系,一味追求GDP必然会出现泡沫;第四,如果对房地产泡沫进行打压,要切断信贷资金的供给;第五,任何一个国家的开放,包括中国,都是有风险的,而且开放会放大风险。

陈兴动:2011年中国经济有三个核心问题,一是流动性,二是通胀,三是经济面临着过热风险。现在虽然说经济增速有点下降,但有两个因素要引起注意,第一是出口向上的不确定性;二是产业结构调整,东部地区升级、中部地区工业化深入、西部地区要扩大再生产,都是要增长的,经济上行风险是加剧的。

寓言二:物价会掉头

陈兴动:我预测2011年全年通货膨胀率是3.8%-4.3%,目前通货膨胀有四个影响因素:第一,农产品供应出现缺口;第二是成本大规模上升;第三流动性过剩;最后是输入性通货膨胀。这四个因素中,中国政府能做到两个,一是增加供给,二是抑制市场投机活动;但有两件事做不到,一是成本推动的通胀,二是国际商品价格上涨。

诸建芳:大家对于通胀通胀比较担忧,我们认为,2011年通胀在一季度会比较高,可能会是4.5%、4.6%的季度增幅,下半年回到合理水平,全年3.8%,控制在4%以内。

第一2011年经济增长实际没有上年高,对价格上升并不构成明显的压力。第二,从预期来看,目前这轮通胀有很强的通胀预期,2011年预期方面会得到一定的改善。第三个因素就是食品价格已经到了上升周期的后期。第四个因素就是今年输入性通胀对国内通胀不会有很大的影响。

寓言三:进出口增幅20%?

于立新:2011年是"十二五"开局的第一年,外贸形势会出现以下变化:首先世界经济已经进入结构的深度调整,增长模式发生转变。第二,跨国公司推动高端制造业加速向金砖四国转移。第三,国际市场竞争加剧,服务贸易会加大发展。第四,区域合作日益加强。但2011年的外贸形势不利条件也有,一是欧债危机,二是半岛局势,三是国内经济和非经济因素交织后导致要素成本上升,企业经营压力加大。在上述条件下,2011年我们外贸需求增长空间是有限的,我预测2011年进出口增幅在20%左右。

诸建芳:2010年出口增长率大概是30%,2011年可能会回到15%-16%。高速增长的出口实际留给我们自己很多不利的方面,如资源枯竭、环境严重污染、低端劳动力的严重消耗,所以高出口对我们并不利,未来最好状态是我们出口是为了进口。

寓言四:投资降低

诸建芳:从经济的拉动因素来看,投资会保持略微回落态势,2011年投资不会有大幅下滑的可能性,我们判断全年投资增幅是23%。预计未来五年会有一轮基础设施建设高潮,服务行业、农业的投资会增加,农业以农村水利为重点加大投入,2011年房地产投资会降低,主要是商品房投资会降低。

寓言五:消费走平

诸建芳:2010年社会消费品零售总额增长率可能为18.4%,2011年消费大概与2010年持平,也可能略低一点,2011年我们预计汽车销售增长会降低,消费中走强是服务类消费。

寓言六:货币政策:对冲、对冲!

陈兴动:海量信贷扩张导致大量的钱淤积市场中,2011年的货币供应量可能继续维持在7.5万亿以上。为了吸收过多的货币,货币政策选择是对冲、对冲、还是对冲,存款准备金率会提高到22%-23%,贷款利率会是提高的,但中国不会把利率作为控制通货膨胀的主要手段。

诸建芳:从目前政策基调"积极稳健、审慎灵活"八个字能解读出什么?目前政策安排存在择机调整或动态微调的可能,如果通胀到2011年缓解下来,我们认为政策会有一些微调,如果未来通胀4%以上,那就必须加息,从预期看我们不排除2011年初时有加息的可能。

寓言七:疑惑的美国经济

诸建芳:美元不会有大幅贬值。总体来看,美国经济比欧洲、日本要好,更有韧性、更有弹性,如果说超预期,美国可能要比其他经济体出现超预期的概率高一点。

陈兴动:美国刚刚开始搞了量化宽松的货币政策(QE2),对工资减税、对失业救济和遗产税的改革,这对经济增长肯定是有帮助的,美国很多投资银行界、研究机构都把美国2011年的经济增长速度上调0.4到0.7个百分点,美国2011年经济增长率可能会超过4%左右。

但市场是不是真的相信这种政策一定对美国有用呢?现在有三个80%的说法。美联储扩张80%的货币不会进入到实体经济,而是流入金融领域和资本市场;80%的金融资本市场上的资金将会走到美国国外去;80%走到美国国外的资金进入发展中国家。而且,大家比较担心,现在的美国开始点火,如果美国财政赤字是15000亿美元,赤字谁来买单?如果中国不买,其他发展中国家不买,那美国政府只有通过发更多钞票来买单。

寓言八:上半年人民币升幅超3%

丁志杰:2011年上半年,人民币升值会超过3%,幅度超过2010年全年。如果中国经济不出问题,2011年将成为中国2005年启动汇改以来上升幅度最大的一年。一是从国际层面看,欧洲债务危机间歇性爆发,美国地方政府债务问题凸显,全球量化宽松的政策都使得人民币汇率升值加快。第二,2010年人民币对美元名义上升值3%,但是人民币在6月份以来有效汇率是贬值的,现在开始人民币对美元是加速升值的。

陈兴动:现在人民币正经历实质上的升值过程,但升值空间非常少,人

> 接下来的2011年,中国经济还会有哪些不确定性?透过现在,我们又能看到未来什么镜像?

民币升值有四句话,第一句以市场供给为基础,第二参考一揽子货币,第三实行有管制的浮动汇率制,第四保持人民币基本稳定。什么叫基本稳定?3%是能够掌握,超过5%就控制不了。假如说2011年人民币升值5%,2011年美元指数有可能上升6%,美元在我们货币篮子当中占65%,这就意味着2011年实际人民币升值会超过10%以上,我对这个升值幅度有很大的怀疑。

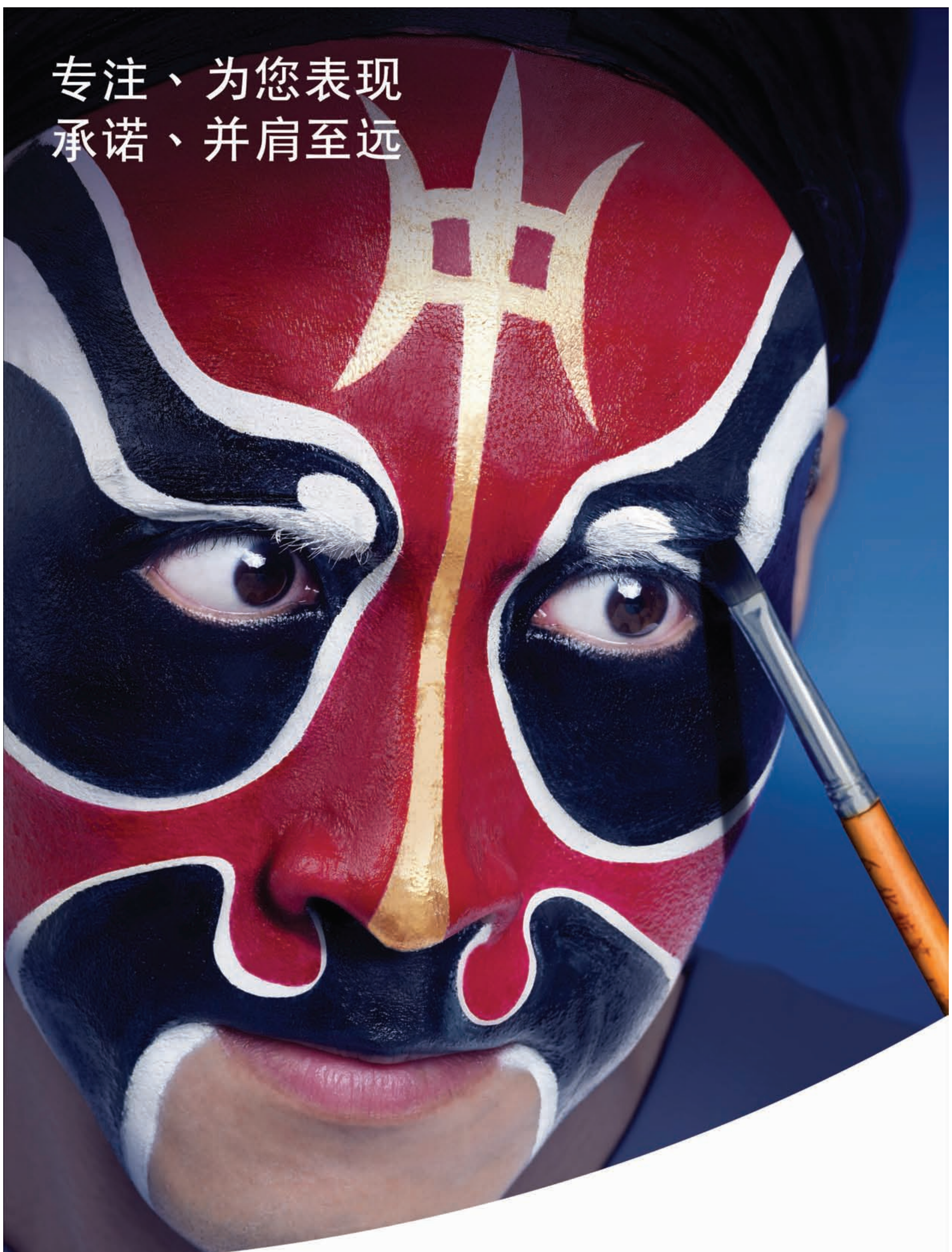
寓言九:中国股市

陈兴动:2011年中国股市是龟兔在烽火冰雹的硝烟中赛跑。2011年有四个可能性,第一,如果通货膨胀在3月份到期,国际热钱有限,国内流动性受到良好的控制,就不会有更紧的货币政策,可以预期到稳健上涨的股票市场。第二,通胀3月份并没有到期,而重新向上,国际热钱会进一步恶化,迫使中国货币政策进一步加强,股票市场就会走走停停。第三,美国经济是不错的,也不需要实行量化宽松政策第三期,热钱和资本就会从新兴市场流出,重新回到美国的资本市场去,这对中国来说流动性压力在下降,如果中国经济基本面不错,2011年股票市场也相当不错。第四,美国经济政策不起作用,是一种滞胀局面,投资者将会加快资产配置,会使大量资金外流。

王邦祺:谈起股市,不可避免要谈货币政策。我们到底要不要害怕加息?害怕通货膨胀?从赚钱角度来讲,我很喜欢通货膨胀,我也很喜欢加息。通胀对股市不是坏事,只要不失控,利率上升周期也是股市上升周期,只要不升到顶部就好。新兴市场升息到顶也不是坏事,只要美欧日没有升息就好。就全年来看,新兴市场表现会好于发达市场。

上投摩根
中国投资人的国际投资专家

独家支持



自1903年起为中国客户服务,矢志不渝地为您的成功努力

苏格兰皇家银行拥有近300年的历史,进入中国市场长达一个世纪之久。在此期间,我们与蓬勃发展的中国市场共同成长,鼎力协助本地客户取得成功。

展望未来,苏格兰皇家银行对中国的业务充满信心。我们承诺将一如既往地以出色的专业知识及完善的客户服务助您继续走向辉煌。

www.rbsbank.com.cn

RBS™ 苏格兰皇家银行

美国经济复苏变量:止赎危机

本报记者 张斐斐 北京报道

美国宏观经济的各项指标终于在2010年最后的几个月当中开始展现笑脸。随着零售与制造业指数持续向好,大部分的宏观分析与预测都表明,美国经济将会在2011年进入复苏通道。

但是美国的就业市场,特别是房地产市场仍然是美国经济最薄弱的一环。根据美国零售者协会的最新统计,2010年10月份美国现存房屋的销售量年化下降2.2%,创十多年以来的新低,其中全美20个主要城市的房价环比下降1.3%,已经连续三个月呈现下降的趋势。

更值得注意的是，截至2010年10月,全美共有420万笔的贷款正在面临着止赎的(Foreclosure)风险，贷款者选择把房子留给银行而不再继续归还贷款。末日博士鲁比尼2010年12月初表示,可以肯定的是,美国房地产市场正在二次探底，而银行业可能因此面临着1万亿美元的损失。

更有甚者，美国阿默斯特证券公司的高级执行董事 Laurie Goodman 预测说,有高达1100万,即五分之一的抵押贷款借贷者将面临着失去他们家园的可能性。



数据来源:BEA、太平洋证券研究院 CFP/ 供图

自动审批机

对于行业内部人士与部分市场监管者来说,这场危机也许来得并不突然——危机的种子早在十年前就已种下。

当银行发现从出卖证券化的抵押产品中能够获得丰厚的利润时，他们就开始放松借贷的标准，并且创造出数额巨大的次级贷款，并将其打包组合成各种证券产品卖给世界各地的投资者。但他们却没有重视贷款的偿付业务，于是当借贷者不能按时清还债务或者破产时，银行就会发现自己陷入了一个追债陷阱。

不过这场“止赎危机”引起世人注意却是从媒体2010年9月对于部分银行“自动审批机”丑闻的报道开始。由于美国房屋价格下降，贬值较为严重，很多借贷者发现所要清还的债务甚至比房屋现有的价值还要高，于是他们纷纷选择止赎贷款。2008年时，仅有5.7%的借贷者申请止赎，但到2010年,这一比例已经上升到11.5%。

虽然奥巴马政府在2009年2月出台了贷款修改计划的细则，即通过财政激励的方式希望贷款机构能够帮助接近违约的借贷者降低债务利率或者延长还债时间，但贷款清偿机构发现让借贷方违约比修改贷款计划能获得更高的回报,于是对止赎的申请反应较为积极。

但问题的关键是，偿付业务方面利润很低，因此银行也不愿意进行人力与物力的投资。为了节省运营成本，包括美银、花旗、富国等主要商业银行雇用一些没有经验的年轻人来进行审批，或者将业务外包给菲律宾等国的法律公司来进行。这些人一天下来往往每人能够审批几百份申请，被媒体嘲笑为“自动审批机”。

“事后来看,我们的确在这一问题的处理上反应太慢，但当你要在这一部门增加1万人的时候，的确是不小的一笔投资。”富国银行房屋抵押贷款部的负责人 Michael Heid 表示。

更为严重的是，摩根大通公司在2010年10月13日承认，自2008年开始，该行在审批的过程当中就没有使用电子贷款追踪系统(MERS)。为了方便银行将抵押贷款转变成复苏的证券产品出手，同时避免贷款者在证券产品换手过程当中多次缴纳注册费用，美国主要的商业银行于房产泡沫时期建立起MERS系统，但现在证明这一系统在操纵过程当中存在着丢失文件与作假等严重问题。

2010年10月,美国50个州的检察机关开始对各大商业银行是否在没有了解详细贷款情况之下就贸然批准止赎展开联合调查。受此影响,从10月份开始,美林、摩根大通等停止了止赎操作，但考虑到停止止赎可能会对房地产市场产生的不良影响,从11月开始，各大银行开始陆续恢复止赎业务。2010年12月17日,亚利桑那州与内华达州的检察机关已经对美银提起了诉讼。

低效的计划

“如果银行追踪抵押贷款的系统存在严重的问题，可能导致银行拥有的抵押贷款证券的价值缩水，从而影响银行的利润，甚至对整体的经济复苏产生不良影响。”美国阿默斯特证券公司的高级执行董事 Laurie Goodman 表示。

2004–2006年在华盛顿互惠银行担任大型抵押贷款偿付部主任的 Taj Bindra 表示，一笔抵押贷款的年费只占到整体贷款的0.25%。以典型的20万美元贷款为例，银行一年在偿付业务方面只赚到了500美元，但是一旦贷款者止赎，这笔抵押贷款就很容易给银行造成2500美元的损失。

止赎数量的不断攀升也使得奥巴马之前的贷款修改计划进展缓慢。12月14日，美国国会监督委员会2010年12月14日发布报告批评奥巴马政府的贷款修改计划运行低效。

报告称,迄今为止,仅有75万户居民得到了该计划的援助，按照美国财政部指导原则进行相关贷款减免以避免违约。这一数字大大低于2009年早期奥巴马政府承诺的受益300万–400万居民。该委员会还预测说,当时国会批准了300亿美元用于该项目，但可能只会花费40亿美元。

> 美国房地产市场正在二次探底，而银行业可能因此面临着1万亿美元的损失

委员会主席、前参议员 Ted Kaufman 表示，其中最重要的原因就是贷款清偿机构通常发现让借贷方违约比修改贷款计划能获得更高的回报。贷款修改计划只为清偿机构,通常是商业银行，提供了参与此计划的激励，但并没有规定不参与该计划会受到何种处罚。

美国《纽约时报》社论甚至批评说，金融危机以来,奥巴马政府都更加保护银行的利益，而非房屋所有者的利益。该计划规定借贷者自愿参与,而房屋所有者几乎没有与其讨价还价的砝码,特别在房屋价值急剧缩水的情况之下,如何降低还贷比例的问题之上。

另一方面,Laurie Goodman 认为，现行政府的贷款修改计划可能掩饰了一些问题的存在。在银行对有问题的贷款进行修改之后，这些贷款就被分类为正常流通,但事实上,原来的房屋所有者仍然存在违约的风险。“有70%已经违约的借贷者可能再次拖欠贷款。”Laurie Goodman 说。

战略止赎

分析认为，近十年来的美国房贷违约可以分为三波。2008年之前,当次级贷款利率终于开始上升时，许多人开始拖欠还款，造成了第一波违约高峰。2008年开始,受经济走软与失业的乘数效应影响，数百万的贷款人的还款进度再次落后。至于到了2008年末,美国房地产市场价格大降下滑,六分之一的房屋所有者发现其房屋价值已经贬值到没有贷款金额大了,这个时候,虽然还能够还得起贷款,但一些人开始选择战略性违约止赎。

止赎操作的不确定性也抑制了很多潜在的购房者的需求。事实上,对美国房地产市场已经产生了不良影响。根据美国房地产数据统计公司 Realty Trac 公司的报告显示,2010年第二季度，由于止赎而被迫销售的房屋总量占到了所有房屋销售量的24%,在内华达州，这一数字更是占到了56%。随着止赎数量的不断上升，会造成供应数量的继续攀升。

一个逻辑是虽然美联储依然可以在2011年保持较低的利率，最大程度地减轻贷款者的负担,但是随着房屋贬值的情况继续存在,进行房屋止赎的房屋所有者可能越来越多,这势必会造成房地产市场供大于求,从而使得房价继续保持低位,形成一个恶性循环。

“美国房地产市场正在二次探底,房价的上升趋势已经扭转,需求在减弱,而供给却将不断上升。”鲁比尼表示。

Laurie Goodman 预测说，有高达1100万,即五分之一的抵押贷款借贷者将面临着失去他们家园的可能性。

鲁比尼认为,如果1100万这项预测成为现实的话，假设平均房贷总额为20万美元,如果借贷方违约后银行有收回50%,整个金融产业可能还会面临1万亿美元的损失。

但他同时表示，这些损失将会由银行、投资者以及两房来共同负担,有一些已经前期反映出来。这场止赎危机不必然影响到美国整体经济疲软复苏,他依然预测2011年,美国经济将会有2.3%的增长。



中国 Nation

编辑:黄小伟 E-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn 美编:周一暄 2011.1.3



特别报道 << P9-10

教改着陆

去年7月,中国公布了新世纪首份教育规划纲要,对未来十年教育改革和发展进行了全面部署。年底,国务院办公厅发布了(国办发〔2010〕48号)《国务院办公厅关于开展国家教育体制改革试点的通知》,这意味着,历时近3年,新教改终于进入实施阶段。而那些试点地区,改革其实已经启动

教改试点区(不完全名单)

1. 完善学前教育体制机制,构建学前教育公共服务体系。
2. 推进义务教育学校标准化建设,探索城乡教育一体化发展。
3. 规范中小学办学行为,改进教育教学方法,改进考试评价制度,探索减轻中小学生过重课业负担。
4. 建立政府主导、行业指导、企业参与的办学体制机制,创新政府、行业及社会各方分担职业教育基础能力建设机制,推进校企合作制度化。
5. 完善教学质量标准,探索通识教育新模式,建立开放式、立体化的实践教学体系,加强创新创业教育。
6. 探索高等学校分类指导、分类管理的办法,落实高等学校办学自主权。
7. 推进高校与地方、行业、企业合作共建,探索中央高校与地方高校合作发展机制,建设高等教育优质资源共享平台,构建高校产学研联盟长效机制。
8. 探索营利性和非营利性民办学校分类管理办法。
9. 制定优秀教师到农村地区从教的具体办法,探索建立农村教师专业发展支持服务体系,创新农村义务教育阶段教师全员培训模式,推进农村教师周转房建设,多种措施加强农村中小学教师队伍建设。
10. 探索政府收入统筹用于优先发展教育的办法,完善保障教育优先发展的投入体制。

北京

北大清华盟约有细则 高校育人或现“颠覆性变革”

本报记者 刘金松 北京报道

高校竞争中互为冤家对头的北大、清华,终于在创新人才培养上,出现了交点。

根据教育部去年12月中旬公布的《清华大学、北京大学生命科学人才培养与科学研究改革试点实施方案》,两校将在生命科学人才培养与科学研究改革上,“优势互补,资源共用,统一实施和管理”。

这也是此次国家教育体制改革试点中,“改革人才培养模式,提高高等教育人才培养质量”的重要试验。

据参与方案细则制定的清华大学生命学院院长施一公透露,目前方案细则还差最后一环节的签字批准,如果能按照目前的细则实施,将是对现在的人才培养制度具有颠覆性的变革。

有望实现直招

北京二中高三(2)班的孙越,成了这个学校的幸运儿。在北京大学2011年“中学校长实名推荐”中,北京二中仅有的一个名额,被孙越摘走。

尽管在北京二中校长钮小桦为其撰写的推荐信中,充满了大量的溢美之辞,但对孙越而言,这只是其进入北大的第一步,在此后,他还要经历北大组织的专家组审核、面试等环节,才能最终获得一项特权,即在未来的高考录取时享受录取线下降30分录取的政策。

无论是北大的“中学校长实名推荐”制,还是高校联盟推行的联考,在目前高校推行的自主招生中,高考是绝大多数学生都无法逾越的一道坎。

在清华、北大联合推行的创新人才培养中,这一坚冰有望被打破。根据已公布的《试点实施方案》,在建立国际化的拔尖创新人才的培养体系上,将“扩大两校生命学院本科招生自主权,允许两校生命学院择优直接录取少量特别优秀的学生”。

虽然整个试点方案中,扩大本科阶段的招生自主权,只是整个人才培养体系中的一环,但在公布后,却成了方案中最受公众关注的部分。

21世纪教育研究院副院长熊丙奇认为,目前高校进行的自主招生只是一个考分优惠,从本质上说,是伪自主招生。对于此次直接录取的描述,熊丙奇认为,有突破。

除了自主招生权的扩大之外,在培养方式上也将有所不同。根据试点方案的描述,“以生命科学英才班、生命医学药学实验班为依托,重新制定培养方案,探索精英式育人模式。”

据施一公介绍,在创新人才培养上,有望实现从本科到PI(实验室负责人)的一条龙试验,不仅要跳过高考,连硕士阶段的晋级也不用参加国家统招,“从高中一年级,就开始做好对接,经过1-2年的适应后,直接转入本科教育”。据悉,目前这项工作,已经和几个中学正在进行接触。

不过,这一设想并未在《试点实施方案》中体现,在这份原则性的方案中,只是对研究生阶段的培养提出了宏观指导,“博士研究生的招收打破传统考试习惯,根据大学综合表现,邀请博士研究生的申请人参加教授主持的

> 目前方案细则还差最后一环节的签字批准,如果能按照目前的细则实施,将是对现在的人才培养制度具有颠覆性的变革

专业面试,并参加英语综合考试;研究生入学后在两校实行轮转制度,师生双向自愿选择;推行模块式教学,学生根据专业需求和兴趣自主选修,两校学分相互承认”。

施一公表示,借助入选改革试点的机遇,“不仅要完成试点的规定动作,对一些没有明确的领域也要进行尝试”。

国家教育发展研究中心教育体制改革研究室副主任王烽认为,将中学和大学的教育进行贯通衔接,是创新人才培养的一个方式,但在其看来,“只能在小范围尝试,即使成功,也不具备大规模推广的可行性。”

口子开多大

为特殊人才进入大学增加一条通道,一直是自主招生的主旨所在。但这一制度从诞生以来,就一直面临公平与效率的争议。

始于2003年的自主招生制度,历经多次变革和创新,覆盖范围已从原先的22所大学扩大到现在的80多所,招生格局也从以往的单打独斗演变成了高校联盟间的集团作战。

2010年的自主招生中,更是形成了以北大、清华为首的“北约”和“华约”,及以同济大学、哈尔滨工业大学为主的“卓越”联盟之间的三足鼎立之势。

不过,在一位不愿透露姓名的教育体制改革专家看来,目前自主招生的发展,在社会期望的压力下,已经超出了原来的设想,“自主招生原本只是作为一种辅助渠道,现在已经被理解为实现高校完全自主招生的一个过程。”各高校也会根据自己的理解,使其服务于自身的需要。

自2009年开始实施的北大中学校长实名推荐制,最终入围的全是全能型选手。从2010年各个中学自荐的名单看,同样如此:来自北京二中的孙越,成绩稳定在年级前三名,不仅是“理科学习的佼佼者,人文修养也同样出类拔萃”;来自广东实验中学的彭若洋,在14次大考中有9次是全年级第一;来自南京的推荐名单,同样被全才型的“尖子生”占据。

北大这一在自主招生上的创新,也因此被指为“掐尖”行为,通过自主招生提前锁定了部分高分学生,在未来的生源争夺战中,抢得先机。

在中国的高校竞争格局中,稳稳占据领导地位的北大、清华,在招生中同样竞争激烈。据一位北大招生组成员披露,这两个学校在各个省的招生办,通常会在高考成绩公布的第一时间,就能拿到文科前50名、理科前200名的名单及联系方式。为了争取各省的文理科状元和高分学生,双方除了打电话指导、登门拜访、动用说客外,也会采用许诺奖学金的方式来展开攻势。

经历多番争夺,虽然最终能将众多高分学生揽至门下,但对于这种“拉生”、“求生”的被动式招生,以及由此带来的种种影响中学甚至大学素质教育的隐患,也引发了一些教育者的忧虑。

11月初,11位北大教授就本科招生致校长周其凤的联名信中指出,“各高校为了所谓‘社会声誉’和生源分数线排名,招生工作不是各取所需、量才录用,而是演变为一场拉高分考生和抢‘状元’,比分数线高低,甚至比奖学金数额的混战。”

信中呼吁北大应进一步加大招生改革力度,率先打破“唯高考分数论”,尝试采用“高考成绩与本校专家面试相结合”的招生选拔方式。综合决定对学生的录取与否,从而维系招生工作中高校的自主性,扩大高校教师在招生选拔过程中的作用。

北京大学教育学院教授康健是此次联名信的参与者之一,在其看来,教育改革之所以非常艰难,最重要的环节,就是因为我们缺乏相应的实践和试验,因此在改革的思路上就很匮乏,“现在让谁拿出大的方案,很困难,因为没有充分的试验依据”。

康健认为,在中国开这个口子很难,既有公平、效率问题,又有反腐败的问题,尤其是整个社会公信力缺失,不仅仅影响到政府官员,也影响到一些独立的机构和团体,甚至包括大学。但在其看来,作为一个院系,在少量、稳妥、论证充分的基础上,应该允许实践和试验。

关键在软环境

而李明(化名),一位高三学生,正在等待清华大学的保送生考试的成绩。对笔试充满信心的他,感觉在面试环节还是有点紧张。因为奥数成绩突出获得保送资格,面试也主要围绕数学这一主题进行。

10分钟的面试时间里,3位老师轮流发问,“主要问为什么喜欢数学、什么时候开始接触、怎么样喜欢上的,就是这样一连串的讨论。”李明说。

对于自己的面试效果,陈明并没有把握,“当时怎么想就怎么说了,也不知道他们的标准是什么。”

康健带着他的学生正在做一个试验即是模拟自主招生中的面试,在模拟后发现,确实有很多环节的问题需要去解决。首先面试过程是非常动态、随机的,如果都变成很机械、简单的标准化过程,也就不需要面试了;但同时要考虑公平原则,如果每一个学生都是不同的问题,那么又不具有可比性,“在短时间内,做出一些个性的甄别和判断,难度很大。”

在康健看来,现在招生考试只是我们培养人才的一个途径,将来最多的还是在教育、培养上下工夫。

施一公认为,虽然北大、清华招收的学生分数高,教师授课的质量也比较高,但在人才培养模式上,并没有质的差别。

未来试点中,将从人员聘用、科研经费支持、运行管理上进行改革,“逐步完善国际化、甚至更具活力的机制体制,带动我国生命科学基础研究与人才培养的提升。”施一公说。

具体做法是,在人员聘用上,建立国际化、社会化的教职人员聘用与科学、公正的评价制度:改革试点人员分为独立实验室的负责人、实验室内的辅助研究人员、公共平台的技术支撑人员和行政服务人员,采用全员合同制、行政与支撑人员社会化管理,借助评估与竞争机制提升整体水平。采取多种灵活方式,大力吸引海外和国内优秀博士毕业生来改革试点从事博士后研究。

科教经费及人员薪酬上,对改革试点实行经费稳定支持为主的新体制。定向支持科学家自由探索、鼓励创新;定额保障科研平台建设与维护;设立专项基金用于人才培养;定额人员与运行经费保障人员津贴及后勤服务。

管理上,采用学术为先,开放民主的特区式运行体系。国家部门和所在学校将给予改革试点充分的教育、研究、管理自主权,两校通过推荐中心主任和参与改革试点领导小组宏观间接管理改革试点。

教改着陆



天津

义务教育均衡化：不只是钱的问题

▶本报记者 田鹏 天津报道

紧邻天津外环路的普育学校在周围低矮的平房群中显得格外高大气派。在这所9年一贯制的义务教育学校读六年级的女生张紫薇(化名)告诉记者，她和天津没关系，而“和辽宁有关系，那是我老家”。

张紫薇今年11岁，生于辽宁，父母在天津打工，三年级时来到天津读书。而她的弟弟则更早于她在天津就读，“从幼儿园开始就在天津读了”。她和弟弟在普育学校受到的待遇和所交的费用与本地学生无异。

普育学校位于天津的北辰区，属于新近开发的城乡接合部，是天津教育科学研究院和市教育教学研究室的实验基地，就读的学生中，小学部有40%是居住在天津的外地人口子女，中学部也有30%以上。

“老师说：‘外地的站起来’，我就和其他人一起站起来了。”张紫薇说。

去年年底，国务院办公厅印发了《关于开展国家教育体制改革试点的通知》(简称48号文)，教育体制改革试点全面展开。其中，天津、北京、上海等地被列为“推进义务教育均衡发展，多种途径解决择校问题”试点地区。天津随即出台《天津市推进义务教育均衡发展改革试点实施方案》，计划到2012年，“全方位缩小城乡、区域、校际之间差距，流动人口子女享受‘同城待遇’……基本实现全市义务教育高位均衡发展的目标。”

普育学校是天津首批“历史名校”，在硬件设施投入等方面备受政府关照，如果每年按照就读的学生数量分配经费的话，连运转都不够，但区教育局等教育行政部门对普育投入很大，绿化的档次太低，就锄掉重来。

但即便是普育这样的学校在既有的政策框架下仍然受困于难以引进优秀的教师；与重点校争夺“入口”生源和毕业生升重点高中“出口”有限等问题。校长梁峰就感叹：普育学校虽有“历史名校的牌子，但历史简单，当初和现在都不是名牌(学校)”。

而位于天津教育强区河西区的微山路中学(以下简称“微中”)，则刚刚整修了老旧的教学楼，通过了天津市的现代化建设标准达标验收，硬件设施上了一个台阶，其初中毕业生出口范围也覆盖了天津市内六区的多所重点高中。但在“入口”生源上，微中目前只能是按小学的推荐招收学生，而不能与可以通过考试“择优”录取学生的“大牌名校”相比，生源差距仍然很大。

天津在2008年就制定了《天津市义务教育学校现代化建设标准(2008-2012年)》，2009年开始执行，强制要求各区的学校达到28项硬件标准和72项软件标准，以往的一些薄弱校和农村校的基础设施已经有了很大的提高，与名牌学校的差距有所缩小。但普育和微中在人才流动和生源等方面的问题，仍需在《实施方案》和《天津市中长期教育改革和发展规划纲要(2010-2020)》提出明确的解决办法。

人才流动之难

在义务教育均衡化上，天津在硬件设施建设方面比较容易如期实现《方案》中的规划，但在长效机制以及学校教学和管理水平的均衡化方面，尤其义务教育系统内人才的流动方面，种种困难的解决仍有待时日。

根据天津市教育委员会郭鑫勇的介绍，天津的《实施方案》是承接自2008年开始的《现代化建设标准》。这一文件含100项要求义务教育体系内的中小学校必须达到的标准，28项关于学校的硬件设施，另外72项则与学校管理、教师队伍和素质教育等软件建设相关。

郭鑫勇和天津市教科院基础教育研究所所长王敏勤都认为，在硬件设施建设方面，天津都投入巨资，下了大气力，也比较有把握在2012年按照《实施方案》中的规划达到目标。

但王敏勤还表示，义务教育不可能达到完全的均衡化，未来的改革措施中也不会有将重点学校已有的资源转移到较薄弱学校的“削峰填谷”，而是只“填谷”，即加大对薄弱学校的投入和扶持，将天津市义务教育的整体水平拉高。

> 在长效机制以及学校教学和管理水平的均衡化方面，尤其义务教育系统内人才的流动方面，种种困难的解决仍有待时日

而人才等软资源在校际，甚至在学区之间，城乡之间的充分流动是为了避免教育资源凝固和集中，实现并且保持义务教育均衡化所必需的长效机制之一。

为此，天津市制定了相关政策，提出了“完善城乡义务教育一体化发展机制”和“建立义务教育阶段教师多种形式的合理流动机制”。实质上是投入向农村倾斜，用职称和经济利益，甚至是行政规定，推动教师去薄弱或农村学校“支教”。

参与天津市义务教育人才流动机制设计的王敏勤指出措施有三方面：一是，“支教”，利用职称和待遇等手段推动优秀教师去薄弱或农村学校。但普育学校的校长梁峰就指出，很多特级和高级教师在职称等方面早已功成名就，去“支教”的往往不是很优秀的教师。在校际竞争激烈，编制有限，自身也师资紧张的条件下，大多数校长也不愿将本校的骨干派去“支教”。王敏勤则认为，“支教”不一定要最好的老师，更多是推动年轻骨干去薄弱或乡村学校。

普育学校小学部的英语老师张彬就告诉记者，她来普育学校就是为了小学高级教师的职称。她也表示，职称等优惠政策虽然吸引人，但也受到家庭和个人因素的影响，很多教师并不愿意去。

二是，采用联合学区的方式，让同一学区中的优势学校对同区内的弱势学校进行扶持。但这又造成了在生源等方面的竞争。王敏勤提出的解决办法是“捆绑式评价”，以此来将优势校和弱势校的利益捆绑在一起，推动其对弱势校的支持。

三是，集团化发展，通过将多所学校合并成一个集团，来形成利益共同体。但两类“合并重组、联合办学”只是形成更大规模的“联合”，并不能真正改变大部分公共资源集中在“大牌名校”的现状。

实际情况是，非重点的普育和区重点的微中都坚持“自己的队伍自己打造”和“立足于自身发展”，对支援薄弱和农村学校，与其他学校交流并无热情。

“入口”和“出口”的不公

作为区重点中学微中的校长，吴建生对学校自身的师资力量和教学水平很有信心，却对无法在招收“入口”生源上与“大牌名校”同等待遇而深感不公。

在名校林立的教育强区河西区，微中大致处于中上水平，在小学升初中的生源招收上目前采用的是“推荐”录取的方式。

按照吴建生的观点，义务教育是基础教育，小学阶段应该是习惯养成、人格培养的素质教育；初中与小学同属义务教育，小学升初中与选拔性的升高中不同，不应该采取考试的方式。“如果完全按照学区招收学生，就可以在一定程度上解决生源的差异，教师也会因为有了比较公平的竞争机会而提高教学的积极性，三年之后的中考结果也会适度地缩小距离，从而有利于进一步实现义务教育的均衡化。”吴建生说。

而现实情况却是，公立的“大牌名校”在以往向重点学校倾斜的政策框架下，不仅获得大量优质的教学资源，在“入口”生源方面也通过推荐和考试“择优”招到了最好的学生。这就造成了两者初中生源基础水平上的差异，从而直接影响到了三年之后的中考表现。

梁峰也表示，在硬件设施之外，义务教育均衡化还是需要政策框架的改变，“政策上应该取消重点，实行就近入学。而现在政策上就把学校分为三六九等。政策的改变才是义务教育均衡化的关键”。

对于完全按学区录取造成的“学区房”等种种形式隐性择校，王敏勤认为这是“挡不住的诱惑”，学区和学区之间不可能达到完全相同的水平，只要学校之间的水平有差异这类现象就会存在。吴建生则建议，应该培养扶持真正的民办学校来解决这类社会需求。

在同样采用义务教育的日本，这种义务教育是“普及型平民教育”，公立学校采用相对“宽松式”教学方式；而私立学校更多地采用“精英式”的教育构成自二战之后就沿用已久，两种方式并行不悖。在英美等国家，这种公立学校面向全社会提供价格低廉的、公平的基本教育，而私立学校收取较高的费用，来满足社会中的精英教育需求的教育模式历史更悠久。但私立学校因为种种原因在天津并没有得到很好的发展。

在初中毕业生的“出口”方面，虽然要经过中考，由成绩来决定录取，但也有种种限制。普育的初中毕业生就不能报考市内的重点高中，比如著名的“市五所”。这些出口上的限制，直接影响了学生和家长对初中的选择，也影响了普育的发展。多数情况下，评价一所初中的好坏，最重要的指标就是考取重点高中的学生的比例。

外地人口的子女在天津接受义务教育，虽已无制度障碍和费用等问题，但仍很难说实现了“平等”。普育学校第一年招生时，对外地学生较为宽松，引起了北辰区部分本地学生家长的不满和反对，在第二年招生时就采取了先录取本地学生，后录取外地学生，“招满为止”的方式，实际上还是限制了外地学生进入该校。在位于市内的区重点微中，外地学生的比例远低于位于城市边缘地带的普育。

根据天津市教委的统计，至2010年，在天津接受义务教育外来务工人员子女约14万人。但这些外地学生在义务教育阶段之后的普通高中的出路问题也还没有得到很好的解决。

张紫薇一家四口人住在租来的一个房间中，她和弟弟睡上下铺，父母计划让她在天津上高中。她将来的理想是当警察。

她和她的父母也许并不能完全了解，因为不是天津户籍，她并不能在天津通过中考，直接进入当地的普通高中就读，按目前的政策，要报考普通高中只能回户籍所在地参加中考。高中阶段不属于义务教育，在天津读高中必须负担种种成本，而家中唯一的经济来源是父亲开货车的收入。

山东

不一样的中学

▶本报记者 庞丽静 青岛报道

魏震今年大二，是北京中医药大学09级中医五C班的学生，毕业于山东省青岛市第二中学(下称“青岛二中”)。

他是青岛二中推行素质教育的受益者之一。

“青岛二中的生活已经让我搭起了终身发展的框架。基础打牢了，以后就是添砖加瓦的事了。”魏震表示。

在他看来，青岛二中的学习其实等于提前接触了大学生活，让他进入大学后不管是学习还是为人处世都能很快融入。大学一年级魏震参加了很多社团；进入大二后马上跟着两个导师做科研课题，进展很顺利；他高中期间发明的节水环保型“可控排水三通”国家实用新型专利也已经捐献给了西南干旱地区。

“青岛二中的学生跟其他学校的学生是不太一样，他们的思维非常活跃，自主能力强，思想成熟，目标清晰，为人处世像大学生。”与青岛二中学生有密切接触、从事出国游学和留学业务的青岛博鸿教育交流有限公司执行董事李文进对本报表示。

国家正在启动的教育大改革中，山东是承担推进素质教育的试点地区之一。为此，山东日前公布了《基础教育综合改革试点实施方案》，明确将通过规范中小学办学行为，改进教育教学方法，改进考试评价制度等方式探索减轻中小学生过重课业负担的途径。

其实山东的素质教育从2008年就开始推行，用学业水平考试替代传统中考曾经在舆论上引起极大的反响。青岛二中是山东多年以来探索素质教育改革的一个缩影。

不补课的中学

青岛二中对素质教育的探索已经有多年，只是叫法不同，最开始时叫课外活动，后来叫能力型教学。2000年之后，对于素质教育探索逐渐系统化、规范化。

目前青岛二中包括高三在内的所有年级，每天只有5节课，每堂课40分钟，这是一个雷打不动的原则。

5节课之外的时间全部交给学生，可以阅读、讨论、自选课程或者参加社团活动。

目前学校有各种社团50个。“模拟联合国大会”是学生社团的一个创意。学生模拟“联大”会场，代表不同的国家就国际社会共同关心的问题展开探讨和辩论。“模联社”曾成功策划举办了青岛市的“模拟联合国大会”。

借鉴“模联社”的运作模式，青岛二中的学生又成功拓展设计了模拟申奥、模拟世界经济峰会、模拟人代会、模拟法庭等活动。

学校里包括运动会在内的各项大型活动都是分解后由学生自行举办，但举办权要通过竞标来实现。学生组织活动的费用，是通过自己拉赞助得来的，他们带着自己起草的“赞助意向书”走进社区，走进企业。

学校还建立了选课超市，让学生自主选择。学校每年开设近100余门有特色的校本课程(学校自己编的课程)。

《陶艺》、《茶艺》和《民乐》等课程让学生在实践中获得艺术的熏陶；《机器人制作》、《天文观测》和《气象观测》等课程让学生通过动手实践获得科学素质的提升；《个人理财》、《人生规划》等课程让学生为今后走向社会奠定基础。另外，由五名国际象棋队的学生自行开发的《国象入门》课程，从教材编写到讲师授课，全部由学生自主完成。

此外，学校还开设《如何制作竞标书》、《如何到企业、商会拉赞助》、《中国民航业发展及前景》、《金融知识讲座》、《联合国维和部队见闻》等讲座。

课堂内容设计也与时代热点切近。走进政治课堂，有《山寨文化评析》、《次贷危机的产生》；地理课堂上，学生通过学到的城市规划知识模拟设计青岛的城市发展，其中，有关中山路改造规划的建议书引起市长的重视。

学校还实行走班制，包括高三在内都不分文理科。学校有行政班和教学班两套体系，行政班是从高一开始就设置的固定班级，而教学班是学生真正上课的班级，学生可以根据自己的爱好自由选课。

平衡

在中国应试教育的大背景下，一切以分数为评价标准，二中的素质教育探索曾经遇到很大波折。

2004年，这所被社会和家长、学生所期待的青岛名校，由于升学率没有达到人们的预期，一度被淹没在人们的议论、质疑和指责当中。

“当时的确承受了很大的压力，也有一些犹豫。”青岛二中校长孙先亮表示。犹豫的不是搞不搞素质教育，而是在应试教育的大环境下，要走一条什么样的道路。

孙先亮决定从提高课堂质量和效率入手。

雷打不动的原则是不能补课，这对老师就提出了更高的要求，必须在短暂的课堂上提高效率。

学校定期进行评教活动，由学校相关部门组织学生参加，老师都不在场。评价的一项就是教师是否拖堂。另外，教学风格、课堂内容、满意度也是评价的内容。评教结果可以影响到该教师的聘任。

提高课堂质量和效率之后，青岛二中的升学率再度回升。据悉，这所学校已经连续4年一本升学率在山东省名列前茅。

另外，学生也会根据自身的情况自主调配时间。

高二8班学生房珊是现任青岛二中学生会副主席，模拟世界经济峰会负责人。她对本报表示，参加社团活动与学习确实会有冲突，但是社团活动可以有效放松自己，提高学习效率。处理好了也不怎么耽误学习。“何况频率不是很高。通常两周一次。考前两周这些课外活动都会停。”

房珊的学习成绩在中上水平，想考同济大学或者上海交大。她认为社团活动很锻炼人，最大的收获是不依赖老师和家长，可以自主解决问题。性格也变得更大气、外向了。周围的同学都各有所长，学习氛围很浓郁，都比着谁做得更好。

进入高三之后的曹光宇在课业学习比高一、高二抓得紧了一些，但他强调是紧张而不压抑。元旦晚会还是要参加，体育节、科技节大型学校活动也都要参与。

他目前已经被校长实名推荐到北京大学，正在备考北大。“被推荐后，可以降低30分，但仍然有分数的压力，我向往北大，不想失去这个机会。所以一点也不敢怠慢。”曹光宇对本报表示。

另外，青岛二中的素质教育还帮助学生获得被国外大学看中的机会。杨金2009年时被哥伦比亚大学以全额奖学金录取，他是全国中学生模拟联合国大会的“最佳代表”，也是世界中学生模拟联合国大会的“最佳代表”。



青岛二中是山东素质教育改革的缩影 CFP/供图

像杨金这样考到国外知名高校的学生，青岛二中每年都有100余名。

摸着石头过河

“中国的教育，是对不起孩子的教育。我希望能给学生创造价值。但是在应试教育大环境下，没有相关政策的支持，每走一步都举步维艰。很可能就走不下去。因为评价标准摆在那里。”孙先亮表示。

素质教育目前仍处在摸着石头过河的阶段。青岛二中推行素质教育的经验能否复制？

有人认为青岛二中素质教育的经验可以学习借鉴，因为这些社团活动和校本课程可以学习，课程改革也可以尝试。但也有人指出，需要什么样的学生，才能进行素质教育？青岛二中吸收了青岛市几乎所有的尖子学生。在应试教育不太费力的情况下，有进行素质教育的条件。

对于教育界接触多年、研究多年的李文进对本报表示，“素质教育是所有人都向往的理想，但在中国应试教育大背景下缺乏生长的土壤。你让学校或家长在升学率这个短期利益和终身受益的长期利益中作选择，他们很难放弃前者，因为这是很现实的、又是公认的评价标准。虽然知道素质教育好，但迈出这一步很难。”

有一位家长在孩子初中毕业就把孩子送到了美国。孩子在美国发展得很好。他对本报表示，中国教育是病态的。

更有一位教育界人士对本报表示，应试教育体制下，素质教育很难有生存的环境。

孙先亮表示，要解决素质教育和应试教育之间的冲突，需要放宽对于分数的评价标准。目前的问题集中在评价体系过于看重分数。比如，可以设立一个过关的标准，过了这个标准就表示学生具备了良好的基础，剩下的可以通过面试考查等方式来评价，那样，综合素质高的学生才会脱颖而出。“但目前看，实施还是有一定难度。”

找回“失去的五年”减排倒逼水电提速

本报记者 谢良兵 陈勇 北京报道

各种迹象表明，中国的水电开发正在发生大转向。近日，中国电力企业联合会在京发布《电力工业“十二五”规划研究报告》。中电联专职副理事长魏昭峰称，电源发展要坚持优先开发水电的方针，尽快批准建设一批大中型水电项目。

此前的2010年7月8日，金沙江中游金安桥水电站通过国家发改委核准，被认为是重大水电项目重新开闸的标志。随后，鲁地拉水电站、龙开口水电站等一批在“十一五”期间遭遇滞缓的水电项目审批陆续得到解禁。

而过去五年，对于水电的开发，在中国一直争议很大。不过，中国水力发电工程学会副秘书长张博庭近日在接受本报记者采访时表示，由于各种原因导致的“十一五”规划中未能完成的三分之二的水电开发项目，将在“十二五”期间得到释放。

水电解禁

任何一个地方都没有像云南怒江傈僳族自治州这么急迫地渴望发展，由于其特定的地理位置和丰富的自然资源，让这个地方的每一任主政者都跃跃欲试。连续三任，纠缠十年，只为水电开发。

目前，州府境内的所有河流的支流都已经开发了中小水电站。截至目前，全州在投的中小水电站有88座，已投成42座，总投资额达34.6亿元。怒江水电的整体开发，在经历了多年的争议搁置之后，有望再次重启。

对于本报记者关于水电项目解禁的询问，怒江州长侯新华表示，问题应由国家层面的部委来解决，地方已无法干涉，但能开发是最好的。怒江州发改委主任张晋宣则称，要等待国家最终的决策。“要逐步来做，这么好的资源，老不开发也是不可能的事。”

当地一名官员表示，随着国家能源局《新兴能源产业发展规划》的上报，怒江水电的复工和动工都是指日可待。他强调，水能是怒江最大的资源，非常丰富，而且是可再生资源。对于怒江这样边远落后的少数民族地区，只有“靠山吃山，靠水吃水”。

一名接近环保部的人士透露，此前一直命运多舛的金沙江金安桥水电站目前已经获得准生证，而被叫停的华能龙开口水电站和华电鲁地拉水电站环评报告在由上至下的“招呼”下也已通过，现正在积极运作，不久将正式开工。

上述人士表示，对于西部地区，水电无疑将是最好最快的发展项目，是易见政绩和成效的项目，而且随着国家对西部地区下一个十年的政策倾斜，未来“十二五”期间，西部又将是一轮新的跑马圈地。

> 由于各种原因导致的“十一五”规划中未能完成的三分之二的水电开发项目，将在“十二五”期间得到释放

2010年11月12日，西藏首座大型电站藏木水电站成功截流，有专家预测，青海、西藏的水电开发将成为未来西南地区水电开发的主要战场。青海省一位官员向本报记者表示，中央政府的承诺是要给地方水电创造机会。

水电解禁也让企业瞄准了商机。12月20日，中国电力投资集团党组书记、总经理陆启洲一行在昆明会见了云南省委常委、常务副省长罗正富，省委常委、昆明市委书记仇和，双方就进一步深化战略合作，促进境外水电开发等事宜进行了会谈。

2010年以来，中国电力投资集团大举进驻西南地区，并集中在边境地区投资开发水电。中电投一名人士表示，公司的水电产业主要集中于黄河中上游，但在五大发电集团中，中电投的水电份额最少，所以公司高层一直积极寻求水电投资和扩张。

云南省一位不愿意透露姓名的官员向本报记者透露，伴随着水电复活的信号，原先被毙掉的水电项目纷纷组织挺水电派专家，在昆明召开可研性分级会议评审会，以期望彻底松动国家的“口”。“现在中央也想消除此前遇到的阻力。”张博庭说。

五年蹉跎

过去的五年，被水电业人士认为是“蹉跎的岁月”。

据中国水力发电工程学会副秘书长张博庭称，“十一五”期间，原规划的水电开工量约为7000万千瓦，但实际开工量只有2000多万千瓦，占规划量的20%–30%。2008~2009年，全国仅核准开工水电项目累计1000多万千瓦，其中没有一个大型水电项目。

移民问题和环保问题是过去水电开发最大的阻力。以怒江“两库十三级”水电站的规划为例，从2003年起就一直争议未断，计划最终被搁浅。2007年开始，国家甚至收紧了对水电项目的审批，大型水电项目核准权从地方回归到国务院投资主管部门。

在张博庭看来，水电开发滞后还有一个重要的原因是，一些环保组织的“极端环保”行为，导致舆论宣传的引导出现偏差，“舆论过度强调水电开发面临的移民难题和环保的副作用，这给水电项目的正常审批带来阻力。”他说。

关于水电开发的环保问题一直处于争议状态。在环保组织和舆论的压力之下，中国的决策层这几年对于水电的态度相当谨慎。在2009年的一次人大会议上，温家宝总理所作的政府工作报告提出，要积极发展清洁能源，但未提及“水电”。

另一个阻力来自移民问题。据了解，目前水电开发成本中移民安置资金所占比例几乎占总投入的一半。而且有些水电项目出现了移民“回流”现象。而且，水电建设的固定成本比火电高约40%，这让不少反对建坝的人士认为水电项目投入太高，是好大喜功的政绩工程。

但在地方政府看来，借水电开发实现库区移民，对当地民众来说，是摆脱贫困的一次机遇，也可减少国家的财政负担。怒江当地一名官员说：“人口转移了，减少对当地植被的人为破坏，这有利于生态环境的保护。”

张博庭称，正是由于这些水电开发项目被搁置，加剧了中国煤炭需求的增速。“煤炭的消耗量，早已大大超过了实际的开采和运输能力，以至于造成了严重的煤电矛盾。只能鼓励遍布全国的小煤窑加紧生产，才能渡过难关。”

在他看来，中国的水电开发利用程度远远不能适应经济发展水平。尤其是最近几年在全球的发达国家都积极地致力于减排的时候，中国却以每年二三亿吨绝对增量，不断刷新着温室气体排放强度的新纪录。这显然与减排目标不符。

拨乱反正？

2010年是中国水电100年。张博庭称，年初西南大旱的惨烈和年终“十一五”规划只完成28%的无奈，让全社会深刻地认识到了中国的水电开发既不是无序、更不是过度，而是严重的滞后和不足。“中国水电需要拨乱反正，再次焕发青春。”

相对发达国家60%以上开发程度，中国水资源丰富开发只有36%。2010年8月，发改委副主任、国家能源局局长张国宝表示，中国承诺2020年非化石能源占一次能源15%的目标当中，有9%要靠水电。在可用的4亿千瓦水力资源中，有3.8亿千瓦必须得到开发。

张博庭向本报记者透露，“十二五”规划中有关电力开发的思路，提出了要优先开发水电。在“十二五”规划中，常规水电开工目标已由6300万千瓦上调到8300万千瓦，抽水蓄能电站开工目标也从5000万千瓦上调到8000万千瓦。

“十二五”期间，水电开发因环保问题将重新被正名。张博庭称，中国政府已经做出了两项承诺：2020年的非化石能源消费比重占一次能源消费量的15%；2020年碳排放量将比2005年下降40%–45%。“这就倒逼水电开发不得不提速。”

作为一项清洁能源，五大发电集团普遍看中了水电资源发展的前景，早已抢先占领优质水电资源。中信证券报告的指出，未来十年是中国水电行业的最后一次黄金发展期。因为目前中国水电总装机容量累计2亿千瓦，离2020年的目标有1.8亿千瓦缺口。

水电项目的解禁也迎合了地方经济发展的冲动。根据国泰君安的资料显示，2010年以来发改委已经批准了30个水电项目的建设，水电开发正在逐步走出行业低谷。

青海省一位官员说，中央政府承诺给地方水电创造机会。碳排量的下降就是开发水电最好的借口。“而移民和环保的副作用，依然可以先进行再弥补。中西部的差距必须要通过一些大项目来缩短，而这期间牺牲则再所难免。”

对于是否会出现新的水电开发“大跃进”，张博庭指出，各公司对于水电项目的“跑马圈地”在“十一五”期间其实早已经结束，只是大多数项目未能获批。“‘十二五’期间是在补过去的旧账而已。”张博庭说。

不过，水电的环保争议犹在。中国水电开发100周年纪念大会在云南举行时，保护和开发的力量仍在博弈。而这场以节能减排为名的水电开发纪念大会，环保部门却“被缺席”。他们称，并没有收到任何邀请。

2010年12月22日，在“中国水污染控制战略与政策创新研讨会”上，环境保护部污染防治司副司长凌江公开表示：“水电在某种程度上可能比火电造成的污染更严重。”有媒体称，环保官员直接质疑水电大坝，这在过去相当罕见。



碳排量的下降就是开发水电最好的借口 CFP/供图



聚焦地方“十二五”

千亿规划“大兰州” 甘肃的理想与现实

本报记者 谢良兵 宋尧 兰州报道

在秦王川建设兰州新区成为甘肃省“十二五”规划建议中的热门话题。

近日，甘肃省政府还正式印发《关于加快推进兰州新区建设的指导意见》，要求兰州新区打破多年发展的封闭格局，“跳出老城建设新区、跨越发展再造兰州”，打造全省跨越式发展的重要增长极，并称将积极让兰州新区的发展上升为国家战略。

这与甘肃省“十二五”规划建议的表述是一致的。该建议的表述是，按照“中心带动、两翼齐飞、组团发展、整体推进”的要求，充分发挥中心城市的辐射作用，打造陇东、河西两大能源基地，突出产业优势，构建各具特色的组团式发展格局，全面推进区域协调发展。

第一次坐飞机来兰州的人，在从机场到兰州市区约一个多小时的路上，都会看到同一幅图景，除了不断延伸向前的高速公路，便是四周千篇一律的黄土高原群山，稀树，裸露着黄土。少有建筑，不见人迹。

而一个小时之后，兰州这座城市的出现却是那么的突兀，让你来不及有心理准备，高速公路又一次深入两山之间，翻越之后的图景却不再是黄土高原的重复，象征城市的高楼突然出现在你的眼前。

这宏大如电影般的第一面让不少人对兰州印象深刻，但对于兰州自身而言，这只是地理限制所带来的一个副产品。四周的群山和蜿蜒而过的黄河，将这座西部省会城市的发展牢牢限死了。在这样的代价下，那颇让人震撼的视觉效果就显得过于奢侈。

不过，数年之后，兰州将不再是座“山那边的城市”，你跟它的接触，可能从走出机场的那一刻便已开始。目前，一场新城建设运动正在兰州如火如荼地进行着。位于兰州西部、机场所处的秦王川地区成为新城的选址点。

甘肃省在“十二五”期间冀望于将兰州新区上升为国家战略，成为甘肃“特区”，以引领整个甘肃省在“十二五”跑步前进。

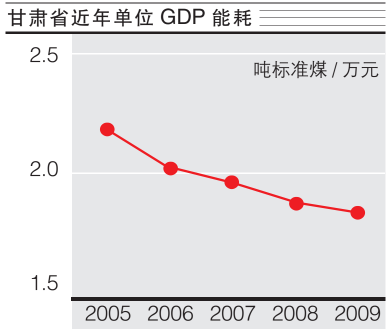
大兰州规划

如今，“北扩秦王川 打造兰州新区”已经成为兰州市大街小巷主要的标语。兰州新区管委会(筹)规划建设局负责人陈一夫说，多年来，兰州城市发展的框架一直没有拉开，兰州早已不堪重负。“发展空间严重不足，老城区的矛盾影响了城市的发展。”

高房价已成为兰州人心中的痛。由于土地稀缺，尽管兰州作为西部欠发达城市，却有沿海城市的高房价。现在，兰州市中心房价每平方米已突破万元，房价涨幅在西部省会城市中一直处于前列。但兰州居民的收入却远远排在后面。

上世纪90年代以来，兰州也一直在试图拉大城市的骨架。九州开发区、雁滩工业城、国家级兰州高新区、兰州大学城、安宁经济技术开发区等兰州这几年拓展疆域的“大兰州”概念，并未能解决实质性的问题。

甘肃省近年单位GDP能耗



资料来源：百度文库

什么地方才能承载未来兰州的发展？在距离兰州城区40公里以外的秦王川建设卫星城的设想开始进入调研与论证阶段。2009年，国务院组织120多人的队伍进行了实地调研，肯定了建设兰州新区这一构想的可行性。

秦王川位于兰州、白银两市接合部，地处兰州、西宁、银川三个省会城市共生带的中间位置。而此前，国务院办公厅适时出台了《关于进一步支持甘肃经济社会发展的若干意见》(当地称“国扶47条”)，明确提出了“一圈两区”的“兰白核心经济区”概念。

兰州新区秦王川与“兰（州)白(银)都市圈”不谋而合。甘肃省政府2010年11月16日正式下发《关于加快推进兰州新区建设的指导意见》，决定启动兰州新区建设。规划到2020年，兰州新区生产总值超过1000亿元，新区城市人口达到50万以上。

兰州市的政府官员告诉记者，兰州新区的建设已经得到了国家与甘肃省的大力支持。在新区的建设过程中，甘肃省调剂全省建设用地指标，在新规划的秦王川地区实施“再造兰州”计划，借此把兰州打造成为未来西部重要的能源、原材料和重化工业基地。

但钱从哪儿来？根据初步估算，新区建设所需的投资额超出千亿。2010年上半年，兰州市全口径财政收入完成152.96亿元，预计年底，兰州市财政收入为300亿元，其一般预算收入(含非税收入)仅约100亿元。而现实情况是，兰州市仍然是“吃饭财政”，全市民生项目支出还存在缺口，每年可用于基础设施建设的财力不到10亿元。

另外，缺水的问题如何解决？兰州市副市长俞敬东在接受媒体采访时曾说，“引大入秦”工程还有2亿多方尚未利用，可供大约100万人口。同时，兰州正在规划通过黄河建设一个引水工程，完全可以满足未来的发展需要。

纠结的甘肃

在西部地区，除了贵州省，很少有省份像甘肃如此不受中央重视。四川、陕西、重庆、云南等地本身优势明显，新疆、内蒙古、西藏等地又有民族政策作为依托，历史上“通道经济”曾繁荣的甘肃却逐渐被边缘化。

甘肃省委政研室副主任周普生在向记者解释甘肃省发展滞后的原因时说，一是区位条件不利；二是生态环境脆弱；三是产业基础薄弱。而生态环境的脆弱在很大程度上影响了农业的发展，进而影响了其他产业的发展。

兰州石化所在的西固区是作为兰州西郊中心区，曾以农业为主导产业。“一五”期间，国家在西固投资建设石油、化工等重点项目，奠定了其雄厚的工业基础，西固由此成为全国第一个大型石化工业基地。

通过发展重化工业拉动经济增长是中国许多城市的惯用模式，尤其是对于甘肃这样经济不发达的省份。甘肃社科院西北创造与发展研究中心主任安江林表示，化工产品良好的市场前景促进了当地化工产业布局的加快。与此同时，当地政府对GDP的需求和渴望，也加快了化工产业的发展力度。



兰州石化炼油厂的两台高高耸立的“火炬”正在往外冒着黑烟 CFP/供图

2006年，甘肃省出台的第十一个“五年规划”明确指出，壮大石化支柱产业，依然是甘肃省产业布局的重点。而“十二五”期间，这一定位再次得到强化。兰州石化公司规划处高工申建华告诉记者，兰州要争取建设国家战略性石化工业基地。

大量的化工厂、肥料厂、农药厂涌现在黄河上游的西固地区。而在兰州新区的规划中，石化产业依然是重要产业之一。对于生态脆弱的甘肃，最致命的也是这种对重化工业依赖的发展形态。2010年年初发生的兰州石化大爆炸引发了当地对此的反思。

但没有重大项目的带动，经济难以发展。仅2009年，兰州石化公司以主营业务收入620亿元，名列甘肃工业百强榜首，为甘肃省的主要经济支柱。当地一名官员坦言，甘肃的经济发展可以用“重污染、高回报、负重前行”来概括。

甘肃省委政研室副主任周普生说，这种脆弱的生态，是造成自然条件严酷的主要原因，极大地影响了农业生产，“使我们几乎全部的精力和物力都用来解决吃饭问题，没有原始积累，缺乏发展其他产业的资金。”

在保护生态的基础上，甘肃也在寻求更好的方式来发展经济。比如有专家建议发展农业，但安江林认为，甘肃本身缺水，同样的水用于农业创造的产值远远低于工业产值。“为什么不用这些有限的水资源来发展工业呢？”安江林反问道。

> 甘肃省在“十二五”期间冀望于将兰州新区上升为国家战略，成为甘肃“特区”

特区增长极

兰州新区管委会(筹)规划建设局负责人陈一夫认为，兰州新区上升为国家战略是迟早的事情。他的理由是：“国扶47条中多处提到兰州新区建设，兰州新区建设是国家西部大开发战略西北的一个支点。”因此，兰州新区被定义为甘肃的“特区”。

这种“特”体现在举全省之力建设兰州新区。甘肃省政府同意设立兰州新区管理委员会，为正厅级建制，享有市一级的行政管理权限，负责新区范围内的行政管理和提出新区区划调整意见，组织领导新区的开发建设，全面管理新区的各项社会事务。

甘肃省委政研室副主任周普生称，甘肃省提出“中心带动、两翼齐飞、组团发展、整体推进”的区域发展战略之后，兰州寄托了甘肃太多的希望，“要责无旁贷地担纲甘肃跨越发展的主力军。”

甘肃社科院西北创造与发展研究中心主任安江林虽然认为兰州远没有达到建设都市圈的阶段，但他也认同区域经济增长极的说法。“甘肃的各个城市不能再单打独斗，要合并同类项抱团发展，像滚雪球似的越滚越大，从而带动全局的发展。”

但令人遗憾的是，兰州作为省会远未起到引擎作用。“十五”期间，兰州的经济发展还曾落后于全省平均水平。兰州市的工业增加值在全省的比例，已经从“六五”末的51%左右，下降到“十一五”末的27%左右。

西部是中国严重缺水地区，不适合大量人口密集居住，也不适合聚集大量人口来形成工业的规模经济性。非劳动密集型的重化工业仍是甘肃省经济发展的最好选择。也因此，甘肃省“十二五”规划确定发展陇东煤电化基地和河西新能源装备制造业基地。

兰州大学经管学院院长高新才认为，甘肃仍将有较长一段时期被“锁定”在能源、资源性的原材料产业优势上。高新才说：“甘肃等西部地区最大的优势现在看来在空间，是土地资源优势，这在西北尤其如此。”

甘肃的纠结同样体现在兰州新区的建设上。为了突出生态和环境方面的优势，刚刚开建的秦王川新区未来被规划成“千湖之城”。这被专家质疑为“实施难度很大，不太现实”。显然，兰州新区要想成为甘肃经济的引擎，必须摈弃这类不切实际的想法。

智能3D电视专家再添新贵

康佳网锐LED95D重拳出击

新品琳琅满目，精品弥足珍贵，消费者呼唤经典重现。日前，康佳网锐95D智能电视的上市，其完美的智能3D效果及艺术般的外观，处处彰显出经典不凡的气质，在平板市场掀起一股抢购热潮。

康佳网锐95D智能电视结合了目前行业中代表彩电硬件至高配置的LED3D大屏，以及代表未来智能电视发展方向的OMI操作系统，是融合了市场上最顶级的LED、3D及智能三项关键性能指标的巅峰之作。

业界巅峰的3D显示，防闪烁、防抖动，画质清晰，观看舒适。其采用主动快门式3D技术，能将普通2D画面直接转成3D效果，不仅拓展了3D内容，也大大降低了消费者3D体验的成本。相比于2D电视，其在技术上做了更多革新，可以给消费者带来更极致的观影效果。第二代超稳定防闪烁技术、动态防抖技术等，不仅让画质更清晰，观看更舒适，而且可以最大程度地降低3D影像的抖动和闪烁感。

搭配主动快门式3D眼镜，健康无眩晕、舒适更护眼。据了解，康佳网锐95D智能电视还配置了国家级智能电视实验室自主研发的主动快门式3D眼镜，可以满足快门式3D显示技术对片源、发射器、接收眼镜与屏幕刷新频率的更高要求。其利用交替开闭左右眼而形成视差呈现出立体图像，从根本上解决了偏振式电视显示水平分辨率会减半的问题，即使长时间佩戴也不会产生眩晕感，使消费者可以无限畅享3D视界。

领先科技助力，还原鲜活画面，平稳无闪烁。康佳网锐95D智能电视搭载了120HZ驱动技术，配置了真彩LED+12bit色轮技术双色彩引擎，可以有效消除屏幕频闪，并对每个象素点进行点对点的色彩调节，对3D图像进行运动平稳、细节增强、运动降噪技术处理，确保高速运动画面色彩鲜活，无拖尾，彻底消除3D图像的不稳定和画面抖动问题。



联姻IPS硬屏专家，运动更流畅、画质更清爽。康佳网锐95D智能电视的3D显示屏是由国际屏体供应巨头——LG Display提供的IPS硬屏，其液晶分子呈水平排列，相对更稳固、抗压和耐磨，触摸后不会出现水波纹，具有极佳的画质效果和稳定性，不仅使屏幕的响应速度更快，更使得网锐95D智能电视呈现的运动画面更加流畅、清晰。



独创刀锋科技工艺，外观气质奢华、细节彰显经典。在外观上，康佳网锐95D智能电视融时尚个性与经典元素为一体，是康佳DT设计团队的最新成果。其采用了行业中领先的封装工艺——刀锋科技工艺，通过纳米LED灯、十核集成及矩阵模组整体封装技术，使LED更轻薄、发光效率更高，电视的亮度、色彩、景深效果更加完美。此外，网锐95D智能电视还首次采用了康佳独创的“璀璨珠光”工艺技术，其磨砂工艺、炫钢拉丝底边很好的呈现出低调奢华、简约稳重的气质。



首植OMI智能操作系统，完美诠释“智能电视专家”定义。康佳网锐95D智能电视搭载了OMI智能操作系统，这是基于开放式平台、进行个性化加载和运行SDK软件开发的应用程序的第二代智能电视操作系统，是由康佳专为智能电视开发的首个真正开放和完整的系统软件。其可实现各种应用软件的开发、上传和下载，功能可以升级，内容可以选择，用户可以随心所欲打造属于自己的“个性化”电视。

炫彩3D体感游戏，健康娱乐全家分享。基于OMI系统，康佳网锐95D智能电视可以加载3D体感游戏，逼真流畅的画面让人身临其境，集健身和娱乐于一身，还能邀请若干好友一起玩，欢乐齐分享！另外，强大的网络应用功能可以无限升级，可以下载更丰富的游戏内容，不断拓展娱乐体验。

全网视频浏览，大屏网上冲浪。网锐95D智能功能的最大亮点是康佳独创的在线浏览器功能，使得电视越来越具有PC的特征。康佳和百视通合作，共推BBTV，毫无障碍的欣赏正版影视资源；还可通过IE浏览器上的优酷、土豆等视频网站，浏览各类电影、资讯、音乐等影音资源，让时尚潮人们享受大屏幕网上冲浪的震撼。

业界荣誉满身，抢购热潮不断。经过业内专家严格评审和市场调研，“2010年智能3D电视自主创新奖”、“2010中国音视频产业技术创新奖”等众多权威奖项纷纷花落康佳；凭借其出色表现，康佳网锐95D智能电视更得以成为首款亮相于NBA和F1国际赛场的国产品牌，并成功入选亚运会广州塔指定电视品牌，荣耀见证了亚运会的盛大开幕。

超值元春狂促，亲民低价普惠。据悉，康佳正以智能3D电视为主力军掀起元春大促销，42寸智能3D电视LED95D预售价仅8999元，46寸仅售11999元，55寸只需15999元。预交订金还可获赠价值2199元大礼包和两副3D眼镜！实用又实惠的促销活动，使得大卖场出现了新一轮康佳3D智能电视抢购热潮。

业内专家指出，“3D+智能”将是未来电视产业升级的主要方向。康佳网锐智能3D电视从产品设计理念到技术创新力度等方面都独树一帜，为行业树立了标杆效应。

康佳集团股份有限公司
康佳官网：www.konka.com
康佳网上商城：http://shop.konka.com



钱紧地少 山西综改盘算煤

本报记者 田鹏 太原报道

在 2010 年 12 月 13 日，国务院新闻办召开发布会正式公布山西省获批“国家资源型经济转型发展综合配套改革试验区”(以下简称“综改区”)之后，关于“综改区”的具体实施方案，山西方面再没有更多消息释出。

目前，山西省发改委正在制定“综改区”的整体规划和实施方案，完成后会上报国家发改委申请报批，这一周期大概需要半年时间，获得批准后将全面展开。山西省酝酿“综改区”已有相当长的时间。此前的策略是，不过多计较细节，先戴上“帽子”，拿了“先行先试”的“尚方宝剑”赶快进行。

来自山西省发改委的消息称，“综改区”的获批已经对山西的“十二五”规划产生了很大的影响。山西传统的“煤、焦、冶、电”类项目不再独受青睐，山西省发改委正在积极寻求新型产业项目。

随着内蒙古等新兴煤炭大省在产量上的赶超，山西在“以煤为基、以煤兴产、以煤兴业、多元发展”的既定大战略之下，如何利用“综改区”种种利好，突破自身发展的瓶颈，就成为了山西“十二五”的战略重点。

煤炭工业转型

2010 年 12 月 23 日，在山西省的“能源发展战略和煤炭资源整合”主题新闻发布会上，“晋电外送”和煤化工产业被置于突出的位置。

山西省发改委副主任李永平就表示，要“把山西建设成为具有特色的、可持续的国家新型能源基地”。“初步提出到‘十二五’末，将全省煤炭产量控制在 10 亿吨以内”，“以新型工业化带动煤炭产业战略转型，大力发展现代煤化工产业。全面提升煤化工产业核心竞争力，把煤化工建设成为山西省转型发展的重要支柱产业。”

而“综改区”在山西煤炭工业的转型过程中无疑将是“重要抓手”。在 2010 年 12 月 7 日，山西省全国人大代表视察汇报会听取了山西省《关于我省“十一五”规划完成及“十二五”规划制定情况的汇报》，在“十二五”规划整体思路中，把推进国家资源型经济转型综合配套改革实验区定性为“重要抓手”；同时也位居“十大任务”第一位。

根据这份文件，“综改区”建设的基本原则就是“先行先试”；基本思路是“以煤为基、以煤兴产、以煤兴业、多元发展”。主要任务则是：以“七条路径”为重点，推进产业结构转型；以开发区和园区建设为载体，加快产业集聚；以大企业大集团建设为重点，优化产业组织结构；以体制机制创新为突破口，加快推进“试验区”政策落地等。

山西省急切想要实现煤炭工业的转型，与内蒙古、新疆等煤炭产量的上升，“十二五”期间煤炭供应的战略重心或将西移不无关系。

就在上述新闻发布会的第二天，2010 年 12 月 24 日，内蒙古煤炭工业局公布数据，2010 年 1–11 月内蒙古原煤产量达 7.19 亿吨。有报道指，“‘十二五’末内蒙古煤炭产能规划达 12 亿吨”。

> 山西方面共提出了 9 条政策诉求，其中的 5 条被视为具有相当的含金量。其中 3 条是关于资金和土地的

内蒙古同时也大力开展其煤化工产业布局，并开始着手开发煤层气“加快天然气、煤层气资源勘探和综合开发利用”。这些无疑都对长期以来依赖煤炭资源，产业结构较为单一的山西省产生了巨大的压力。

煤层气也是山西的重中之重。山西省委书记袁纯清在刚刚掌管山西之后的 2010 年 7 月 29 日讲话中，就提出了建设气化山西。煤层气、焦炉煤气、煤制天然气和过境天然气“四气合一”。现今，山西的煤炭企业主要还是通过合作形式获得气权。

进行煤层气开发的气权属于中联煤公司，该公司为中国中煤能源集团全资股份的煤层气专业公司。山西的煤炭企业往往因为没有该地区的煤层气气权，而受限于“先气后煤”的政策，不能开采已经获得了煤炭采矿权的煤炭。

在“综改区”方案中，山西自然就提出了“气随煤走、两权合一”，要求当地煤炭企业将在获得同一区块煤炭采矿权的前提下，享有开采煤层气的优先权。就在今年，晋煤集团从国土资源部拿到了煤炭企业获得的第一个煤层气采矿许可证。

实际上，气权和矿权之争的问题并没有得到根本的解决。但业界将晋煤集团的进展视为积极信号，如果山西借“先行先试”的东风，或能突破现有格局，推进采煤采气一体化和矿权气权一体化。但“就目前来说这个进展还没有明确，‘综改区’是不是能拿到这个政策，还说不清楚”，山西省社科院能源所所长王宏英说。

“山西依然离不开煤，现在是要政策，来突破自身发展的瓶颈。”中共山西省委政策研究室处长、副研究员加年丰总结说。

钱与地

一位山西省发改委内部人士透露，当初上报的“综改区”方案中，山西方面共提出了 9 条政策诉求，其中的 5 条被视为具有相当的含金量，其中 3 条是关于资金和土地的。

第一项政策诉求就是山西继续实施煤炭工业可持续发展政策。该政策 2007 年 4 月正式在山西启动试点，其中征收煤炭工业可持续发展基金每年约有 160 亿元，约占山西全省地方可支配财力的 13%。山西省发改委宏观经济研究院院长李霆就坚决支持继续征收。他介绍，可持续发展基金大致按照 5:3:2 的比例分别用于生态修复、资源型城市转型和煤炭企业转产以及由采煤引起的社会问题。其中的第二类约有 50 亿元与“综改区”相关。



山西依然离不开煤 CFP/ 供图

另一项与资金直接相关的政策诉求是，财政转移支付政策。有消息说，山西省希望中央每年按照山西前三年财政上缴的平均数额按比例进行财政转移支付，按此推算山西每年将再获得 104 亿元。

以上两项相加，山西“综改区”将获得 150 亿资金。李霆认为，通过“贴息入股”方式，150 亿的资金可以撬动约 3000 亿规模的银行贷款和社会资本。这与山西财经大学教授崔满红估计山西完成转型每年所需的资金数额相近。

根据去年的数据，山西省存贷差 6000 多亿元（扣除法定准备金等之后，也有 4000 亿元可用存差），存于民间的对“煤老板”的补偿款保守估计也有 1400 亿元。崔满红认为山西的银行和民间资本可以满足转型的资金需求，但山西自身的金融环境不好，很多资金都流向了省外。

崔满红的观点是建立完善的金融体系才是首要任务，有了好的金融环境和好的项目，自然能得到投资。他还对“贴息入股”的策略表示悲观，认为其多年前就实施过，效果不佳。

王宏英则认为要等到出台具体实施方案以后，才能得出山西获得资金的数目。山西转型需要土地、资金、项目等多种要素，明确推动转型最急需的要素才是重点。

“比如说转型项目没有土地供给，那肯定要和中央要求土地方面的（政策），我们要分析转型过程中什么是制约我们的最主要的因素，然后在现行政策之下，哪些是可以突破的，先行先试，比如说资源税的问题、投资体制改革问题等等，这些还没有定论。可以说现在转型试验区还只是一个概念、一个总体方向。”王宏英说。

山西方面当然提出了土地政策的诉求。对于土地，山西提出了两方面的要求：一是，获得对采煤沉陷区、废弃工矿地、劣质土地的使用和审批权；二是，通过“土地置换”获得更多的建设用地指标。

山西省现在每年拥有大约 11 万–12 万亩的建设用地指标，但难以满足工业和基础设施等项目的需求。“肯定不够用，全省(的建设用地指标)光是修路就全占了。想吸引项目需要建设用地，但是山西就少地。”王宏英说。而山西的土地政策诉求一旦获批，无疑将给其带来不少建设用地指标。

“借这个事儿，开个口子，让你试去吧”，李霆这样表述“综改区”的土地政策。他认为，对于山西的耕地应该采用按粮食产量计量的标准亩。山西的很多土地粮食产量很低，“根本不能算是耕地”。

犯错的权力

而在国新办的发布会上，国家发改委副主任彭森说：“(国家发改委要求山西）在重点领域和关键环节能够渐次先行先试，锐意突破，为全国的经济发展方式转变走出一条新的路子。”按照加年丰的说法，“综改区”给了山西“犯错的权力”，有了“先行先试”权，即可以大胆“试错”。

至于可以突破到什么尺度，李霆就说：“只要不违反宪法，不违反党章就行。一些政策规定可以创新”。加年丰也认为中央政府能给的政策空间实际上并不大，应该在机制体制的创新上寻求突破。

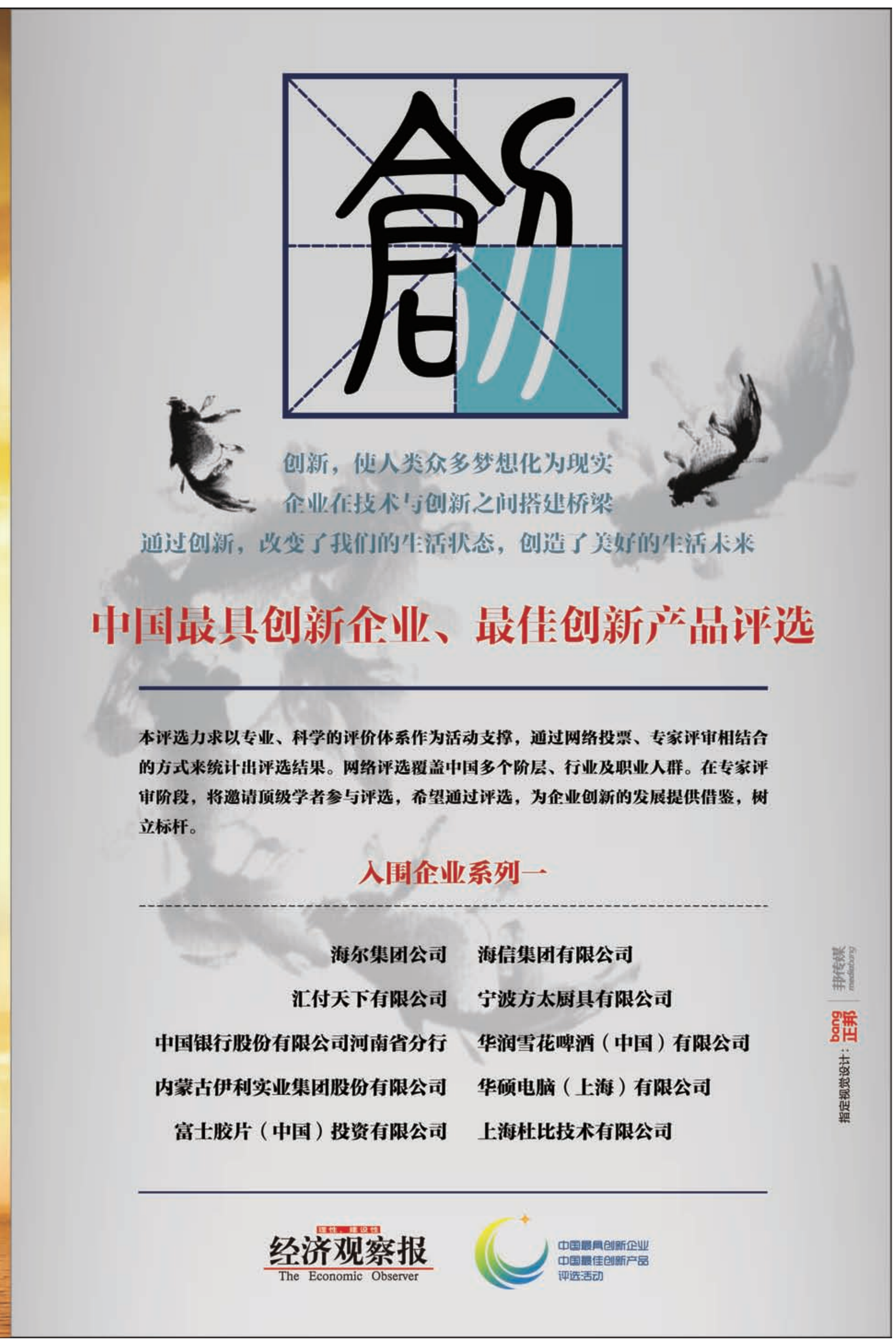
在审批权方面，山西也希望借“综改区”求得突破。山西要求获得除了实验区总体规划和特大园区之外项目的审批权。山西期望的突破最终是否到手，取决于山西省和中央政府之间的博弈和妥协。

李霆认为山西将要进行深刻的变革，“不是改良，而是改革；不是只突出发展，不是要用改革来推动发展。改革意味着痛下决心改革利益，包括中央和地方的利益、政府和企业的利益、人民群众和企业利益之间的冲突，所以要综合的、配套的措施。”

“综改区”的整体规划仍在制定当中，即便有了“犯错的权力”，山西省发改委的官员还是十分谨慎。负责整体规划的投资处处长李海生以“人微言轻”为由拒绝了采访。

山西依然离不开煤。袁纯清的 7·29 讲话中就有“山西的优势在煤，山西的潜力和希望也在煤”。以“工业新型化、农业现代化、市域城镇化、城乡生态化”为目标的山西“综改区”，是否能够成为山西转型的“重要抓手”，未来的五年将会揭晓答案。





争议模式选择 深圳前海立法进行时

本报记者 杨兴云 深圳报道

2010年12月27日下午，被誉为“特区中的特区”的《前海深港现代服务业合作区条例》立法研讨会在深圳市人大举行,《条例》有望在今年上半出台。

曾经被视为改革风向标及排头兵的深圳正遭遇“成长的烦恼”:一方面在目前国内各种“试验区”遍地开花的背景下，深圳特区的政策含金量急剧衰减;另一方面经过30年经济的高速增长,包括土地、水及环境等各种资源难以为继,使得经济增长后劲乏力。

前海的开发让深圳再次重新找回“特区”的感觉。

正是在此意义上,深圳市委书记王荣毫不讳言地将推进前海的开发称之为“在深圳经济特区建立30周年之际,深圳具标志性意义的建设任务”。

据深圳市委副秘书长乐正透露,在前海服务区的运作上,深港正在加紧推进三方面的工作,首先,土地准备正在加快推进;第二,规划设计工作启动,前海已经经过了几轮的招标,很多国际城市规划设计高手正对整个前海景观、空间规划进行设计;第三,在政策层面、制度创新上进行磋商,现在有关部门已经正在草拟一系列的制度草案。



前海的开发让深圳再次重新找回“特区”的感觉 CFP/供图

他指出，前海不光是一个高端产业发展聚集地，它有可能是未来中国城市自主创新的一个先锋地区。“粤港澳三地的资源将在这个中心位置打造能够引领‘珠三角’、乃至全中国经济的一个综合型的高端商务经济区。”

近期，一系列关于前海开发的动作更是凸显了深圳方面对此寄予的极大期冀。2010年12月,深圳方面组成了13人的调研小组,前往香港进行4场座谈会，全面了解香港方面对前海开发的意见和建议。

其中最为引人注目的是，由深圳市委书记王荣亲自率领、成员包括国家发改委、广东省政府相关负责人的高规格代表团,前往香港举办《前海深港现代服务业合作区总体发展规划》说明会，全面系统地向香港特区政府及各界人士推荐前海。

前海定位

在以深圳市政府名义组成的代表团中,其成员包括国家发改委地区经济司司长范恒山,引来香港各界的关注。

对此,王荣专门进行了介绍。王荣表示,“这次说明会我们再三请求范恒山司长一定要到这个推介会讲话,范司长讲了才管用,我们讲了不管用。尤其是有些事情现在还在酝酿之中,但是范司长能把酝酿的事情讲出来,我想中央一定能够出台或是开放一些更有利我们企业发展和区域发展的政策。”

范恒山也没有辜负深圳方面的期待。他在随后的讲话中,代表国家层面对前海开发定位作出了权威解读。

范恒山表示,前海面积不大,但承载的使命和责任很重。前海所要建立的不是一般意义上的开发区，而是具有改革探索意义的试验区；前海所要进行的试验也不是一般意义上的试验,而是带有全局性、方向性的试验,它在一定程度上关系到经济体制改革深化的纵深方向，关系到未来发展模式完善的取向,是着眼全局、立足长远的战略决策。

“推进前海合作开发是中央基于全局考虑做出的重大战略决策。前海规划是迄今为止国家批准的地域面积最小的区域规划。推进前海合作开发,是中央基于全局视野、经过精心谋划做出的战略举措,具有特殊意义,担负特殊使命,有着特殊要求。”范恒山说。

范恒山表示，国务院直接谋划了前海开发规划，前海开发成为“十二五”时期国家区域发展战略的重点和亮点。

讲话中，范恒山特意指出,“为充分调动操作主体的主动性和能动性,国家确定在非金融类产业项目的审批管理上，赋予前海管理机构相当于计划单列市的管理权限。这在全国是第一个,独一无二。”

对此，深圳市委政研室一位负责人在接受本报记者采访时认为，作为国家发展委的官员，针对前海地位话语说得如此之满,“极为罕见”。他表示，这更加凸显了前海开发在国家战略层面的意义。

> 前海立法既要挑战现实，又要有全国示范性作用。不能全部推倒内地的东西，而是应该在内地政治和法律制度的框架内进行创新

愿景与隐忧

在前海的规划及开发中，如何进行金融产品创新，如何定位与香港国际金融中心的关系一直是一个核心问题。此前,深圳市金融办曾经设想在前海建设离岸金融中心，实现与香港金融市场及全球金融市场的资金完全自由流动,不受现有金融政策的管制。

中国人民银行深圳市中心支行副行长张庆昉表示，如果站在金融角度去理解前海的使命,前海既是为国家金融创新和进一步的对外开放探路,又是为深港金融业进一步的合作搭台。

他认为，相关条例如果对金融行业发展的机构、监管制度、政策措施作出规定的话，一定要考虑到国家统一的监管体制问题。在这方面“有三条途径可以走,如果国家有明确规定的,执行过程中,可以寻求管理权的下放,比如这里面设立专业机构；如果国家规定是模糊的、原则的,就在细化这些规定的同时寻求突破；如果是国家没有明确的领域和范围，完全可以再摸索着大胆先行先试、先走一步。

此外,在立法方面要有明确思路:前海发展一定要服从国家的改革发展战略。离开这个,前海以后的发展就会失去依据。

香港中文大学政府与公共行政系教授曹景钧则从香港的经验及教训方面对前海的发展提出了看法。曹景钧表示,1997年回归以后，香港特区政府说要建十大中心，包括一个所谓的数码港。但结果却是好心办坏事,最后变成一个地产项目。“所以,将来立法方面应该考虑，不要将前海这块宝地变成港商或者国内外企业的一个房地产项目，这方面香港有沉痛的经验和教训,希望前海不要重蹈覆辙。”

此外,曹景钧表示,他还注意到上海、天津也在发展一些金融项目。假如前海的做法也与此类似，那就难以体现先行先试。因此,“如果前海跟香港联合在一起,不但在中国,即使在世界都是第一的。现在香港国际金融中心世界排名第三,分数跟伦敦接近,全世界人才已经集中在香港。从这个角度来看,前海跟上海、天津就会不一样,这个定位一定要清楚。”

模式选择之困

此外，在前海发展的模式及路径选择方面，不同观点也在日前深圳市人大举行的海深港现代服务业合作区条例立法研讨会上激烈交锋。

香港方面希望未来在前海地区整体适用香港法律。为此,香港方面列举了中东的迪拜、卡塔尔等国家或地区的案例。“迪拜为建设国际旅游及金融中心,在该地区豁免使用回教法规,聘请英国前首席大法官为上诉大法官,整体移植普通法体制。”

深圳大学行政管理系主任马敬仁也认为,目前前海一片空白,可以先参照香港体制。

对此，清华大学法学院院长王振民提出了不同的看法。他认为,把香港的制度全部引进过来，前海在全国就没有示范性,因为,这个经验在前海和深圳或许可以做到,但全国却不可能。

他认为，前海立法应该既要挑战现实,又要有全国示范性作用。从这个角度来说,前海合作区首先是“一国两制”下中国内地与香港两个独立的经济体之间的一个合作区。二是中国特色社会主义试验区。

王振民认为,过去30年改革开放吸引外资主要靠优惠政策，现在新一轮的改革,要靠制度吸引投资,靠管理吸引投资。这对下一轮体制改革、转型升级换代非常有意义。前海要成为一个法制特区。

“前海这个15平方公里的地方，不能全部推倒内地的东西，而是应该在我们本身政治制度和法律制度的框架内来进行创新。”深圳大学港澳基本法研究中心董立琨表示。

此外,关于前海立法本身,也有不同看法。有分析人士表示,深圳好不容易刚刚解决“一市两法”问题,选择又要为前海单独立法,此举近乎于折腾。

对此，全程参与前海开发前期工作的深圳市委政策研究室经济处处长吴思康表示,前海再搞立法是因为“前海是特区中的特区”。

他理解的前海定位应该包含以下内容:一是产业发展先行先试、更加开放、高端引领的现代服务业特区;二是在深港合作方面，应成为政府推动、利益连接、管理接轨、深港合作的特区;三是体制机制创新方面，应是高层协调、高度授权、高效灵活的特区;四是国际接轨、公正廉洁、严格高效的法制特区。另外,还是“珠三角”转型升级的引领区,现代化、国际城市建设的标志区。





一周中国

山东禁止全文推荐三字经

新闻回顾

2010年12月29日,山东省教育厅要求各地加强规范传统文化课程教学,遵循“取其精华,去其糟粕”的原则,开展经典诵读时不可不加选择地全文推荐如《弟子规》、《三字经》等内容。此消息引起全社会热议。

■ **点评**

“取其精华,去其糟粕”是一种认识论,是说要懂得思考和批判,而不是只读精华、不读糟粕。学校作为教育机构,职责是引导学生独立思考,正确引导他们认识传统文化以及辨识能力。经典应该是一个整体,如果只读“精华”,不读“糟粕”,就不是经典了。



湖南衡阳校车坠河致14学生死亡

新闻回顾

2010年12月27日,湖南省衡阳市一辆载有20名小学生的三轮摩托车在行驶中坠入河中。事故导致14人死亡,6人受伤。衡南县教育局局长等6名责任人被免职。12月28日,遇难学生家属签订补偿协议,每人将获补偿18.8万元。

■ **点评**

“黑校车”的运营事故导致14个幼小的生命逝去。黑校车的存在反映出正规校车存在缺位的现实。此次事故事后的惩处、补偿与问责固然重要,我们更希望这14条生命能够真正唤起各级主管部门对教育投入,特别贫困地区教育投入的重视,让孩子们远离危险。



上海至成都动车高级软卧票价达2330元引争议

新闻回顾

2011年1月11日起,上海与重庆、成都将对开动卧列车。成都已于2010年12月23日开始售票,成都到上海的高级软卧最贵票价七折后为2330元,堪比五星级酒店房价。而上海到成都和重庆的航班经济舱全价仅为1500元左右。

■ **点评**

每年春运期间,上海开往成渝方向的火车票,因有大量四川、重庆籍人员在长三角打工,加开多辆临客仍然一票难求。铁路是具备一定公共属性的产品,铁路部门应首先立足于解决最基本的运输问题,“豪华软卧”很有可能投入巨大却“无人喝彩”。

北京5条地铁新线开通

新闻回顾

2010年12月30日下午2时,北京市地铁房山线、亦庄线、15号线首开段、昌平线和大兴线5条新线同时开通试运营。5座新城进出市区的距离均缩短至1小时以内,“京津冀都市圈”初见端倪。“市民乘公共交通出行的比例将提高到45%以上。”北京市交通委副主任李晓松说。

■ **点评**

“首都”与“首堵”的博弈,是目前中国发展中的大中型城市都在遭遇的问题,5条地铁新线的开通带来了利好消息。“限制车牌”短期内固然会压抑小汽车的购买力,不过真正建立有效的交通网络,使每个人都能够舒适、便捷,有尊严的使用交通工具,才是解决北京交通问题的良策。

点评人:周靓

广州治堵:限用不限量

本报记者 吴娓婷 广州报道

亚运、亚残运46天单双号限行结束,广州复现严重的交通拥堵,这个城市的交通已经呈现出“全方位饱和”的状态。

去年12月23日北京公布了治堵新政,限行、限牌、限外地车、提高停车费的“组合拳”重磅出击,引发舆论对治堵话题的热议。对于和北京同样面临拥堵难题的广州,未来是否会借鉴北京方案?

广州或许不会像北京一样简单地使用“限牌”措施。市交委主任冼伟雄表示,群众买车是社会进步。从提高停车费入手整治广州交通拥堵,可能是有关方面试图遏制私家车快速增长的想法之一。

脆弱的交通

亚运、亚残运46天单双号限行结束,广州从去年12月22日的冬至,到24日的平安夜,再到25日的圣诞节,连续三天交通大堵塞。

圣诞节当天下午3时许,城市主干道环市路车龙蜿蜒几公里,周边支路淘金路、华乐路车满为患。排队进入地下停车场的车龙摆出路面,交警部门不得不拉起铁马对道路进行管制,引导车辆绕行。这时公交车走个一站路程差不多要花10多分钟。

这天夜里8点,东泰出租车公司司机王师傅搭载客人从天河区五山地区到华景新城,原本只需10块钱的路程,因为拥堵走走停停,计费45元。

“市区内等召出租车的人排在路边,出租车司机却只能在车流中放空车排队干瞪眼。”王师傅说。

这个节日,广州塞车到凌晨。有出租车司机直呼:“再堵下去根本没法维持生计。”

“本来节日是出租车最好挣钱的时机,结果路面状况糟糕得让司机亏钱。”王师傅说。节日商场促销诱发私家车密集出动、公交系统不力,广州交通脆弱的一面,在3天里展露无遗。

节日以后,交通还在拥堵。“几乎找不到一条路是不堵的,几乎没有哪个时间是不堵的。”有专家形容。

去年12月29日,全市交警投入到主要路段执勤,以50米一岗的密度引导车流,当天车流畅顺。

次日,路面未见交警维持,道路又再拥堵。下午3点,凌先生乘坐公交车经过广州商圈天河地段,7站地花了一个半小时。公交车司机表示,跑一趟车超过两小时是常有的事,每天只能跑四个来回。

广州市交通委员会副主任黄少新表示,按照目前的趋势发展,如果不采取措施,预订到2013年,晚高峰平均车速将下降到17.8公里/小时,比亚运前下降16.4%,超出国际城市交通拥堵水平的警戒线20公里/小时。

广州市政协委员韩志鹏则直言:“交通问题是政府必须面对的,这不仅是出行困难的问题,而是对一个城市发展的制约。”

未来的趋势是供需两调

广州交警部门日前公布主要数据,广州机动车保有量214.5万辆(其中汽车161万辆),驾驶人270.3万人,今年机动车日均上牌近1200辆,全年新车上牌达31.5万辆;城市公路长度5500多公里,公路长度8900多公里,高速公路519公里。“随着广州市人、车、路的快速增长,‘车多路少’这一交通供需矛盾会进一步突出。”

交通整治方面的专家认为,“广州交通已全方位饱和,必先救急”。而政府方面零星传出的“救急”方案主要是围绕与公交争道的社会车辆。

尽管广州市副市长甘新曾表示“广州亚运后不限行”,广东省公安厅也说过“暂不限牌”,但媒体和市民都视作“只是暂时的表态”。舆论猜测,新治堵方案很可能是“多元破题”的方式,比如限行加限牌,适时征收拥堵费,限制公车使用指标。

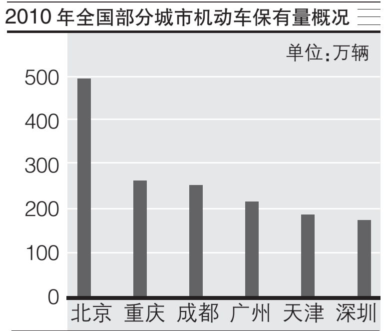
事实上,广州对一些措施已有经验。亚运与亚残运会期间广州试验限行,虽然路面畅通了许多,但私家车上牌量从原来每天不足600辆增加至超过1000辆。

随后,广州市交通委员会方面放出“将探索高峰时段通过车牌号码来调节车流量”的想法也遭到否定。有消息人士透露:“交警方面对这个意见比较反对。高峰时期无法界定,难道刚到晚高峰17点就在相关路段设限,让开到面前的私家车往回走吗?”

一位不愿具名的专家预测:“广州应该会采取相关措施遏制私家车过快增长,以争取时间调节道路供应。”

该专家透露,北京限行期间上牌量不降反增,而上海在举办世博会期间不采取限行得益于长期以来用拍卖的方式限制了上牌量的快速增长,“这两个例子会给广州政府带来参考。”

2010年全国部分城市机动车保有量概况



数据来源:本报根据公开资料整理



广州的交通已呈全方位饱和的状态 CFP/供图

> 不限制汽车拥有,只限制汽车的使用,是一种讲感情的做法。但要落到实处,一点都不容易

“当然,不能一根柴烧到底,”该专家进一步说道,“广州未来的趋势应是供需两调,我们可以密切关注新治堵方案中有哪些新增有效供给。”

有接近交警人士坦言:“广州的交通拥堵,有关规划部门有不可推卸的责任。”他总结,广州路网建设落后于北京表现在几个方面:北京拥有多道内环,广州目前市中心只有两条内环路,难以解渴;广州建成面积小;广州的桥梁建设经常是上桥位置车道数就减少一半以下,形成瓶颈。此外,公交车线路存在重复建设、恶性竞争现象,严重消耗道路资源。

不少私家车主也提出,公交服务尚未到位,先向私家车入手有失公平。

去年12月27日,一个调节道路供应的初步方案浮出水面。广州市建设委员会副主任陆原介绍,为了缓解交通堵塞,未来五年,广州将加大推进主骨架道路网建设。推进多个高速的建设,拉开城市结构,增加城市功能。提高交通性主干道的容量,拓宽干道之一的中山六路,消除主干道交通瓶颈。改造重要交通交叉口,拓宽广州大桥等,打造中部城区南北向快速通道。

此外,市交委也表示正在酝酿两份交通改善方案,一个是《亚运后广州中心城区交通组织方案(2011–2013年)》,另一个是《逐步解决重点时段主干道和城市出入口拥堵工作方案》。

提高停车费

如何遏制私家车过快增长?广州或许不会像北京一样简单地使用“限牌”措施。广东省政府参事王则楚公开发表评论说:广州不可能像北京一样限制外地车进入,最多只能限制货车通行,“由于不能限制外地车进入,采取限制购买的措施将没有任何意义。”

以国外经验来讲,征收拥堵费或提高停车费,可视为比限牌要灵活一点的“经济杠杆”。

广州市交委主任冼伟雄日前提出,“群众买车是社会的进步,但广州的停车位供不应求,应该通过管理的办法科学调节资源,同时要在政府主导下鼓励社会资本参与停车场建设”。

冼伟雄提出,在停车价格方面,必须要在中心城区与城乡接合部拉开差距,这样才能引导市民将车停在郊区,然后换乘公交进入市区。“否则很难通过经济杠杆调节市区交通。”

对此,市人大代表王永平表示赞同。他说:“如果车都想到核心城区来停,建多少停车场都不够。所以要在外围郊区多建,让市民可以停车之后换乘公交进市区。”

上述不愿具名的专家评价称,增加停车费的方式不限制汽车拥有,只限制汽车的使用,是一种讲感情的做法。但要落到实处,一点都不容易。

“阶梯性收费是次要的,城市规划更重要:要依托轨道交通建设综合换乘枢纽、枢纽内增建大型停车场、停车费用还要足够便宜,车主才可能愿意将车辆停靠在郊区而换乘公交进入市区。”该专家指出。

然而,无论是“限牌”还是提高相关费用,对价格不敏感的公务车都没有太大作用。有受访车主提出:“为什么光想着牺牲私家车主,而不先整治公务车?”

对此,消息人士对本报说:“去年12月28日中共中央政治局会议提出专项整治公务车,这不仅仅是传播一个信号,多个省市对公务车整治将会有大的动作。”

据了解,广州的公务车数目为20万辆,而广州主干道东风路车辆流量一天就达到15万–20万辆。“公务车对广州的影响并不太大”。前述专家说。

“关键是市民的心理难以接受,因此治堵必须政府走在前面,做出表态,然后再来调节私家车需求。”

整治公务车的呼声很高。一个例子是广州市政协委员韩志鹏在本地媒体上发表题为《治堵必先治公务车》的评论,他对本报表示,“只要广州在治堵上采取限制性措施,公务车就必须走在前面”。广东省政府参事王则楚也说:“公务车不能搞特权。”

相关报道

北京限购之后

本报记者 张煦 北京报道

作为一家汽车经销商集团的执行董事,李董最近有点郁闷。一方面由于北京新出台的限购令让他在京的汽车销售前途未卜;另一方面,他怎么也想不通,按照现行的限购措施,由于社保关系仍在户口所在地,即使自己在京工作七年并担任经销商集团高层,他都无法从自己的店中买到一辆车。

目前,北京车市像一座被“封冻”的围城,想卖车的车卖不动,想买车的人买不来。

统计显示,截至现在,京城有约240万拥有驾照且没有购车的准司机。如果按2011年24万个牌照的配额,意味着仅有1/10的司机可以实现自己的轿车梦。

2011年对于很多京城的经销商、二手车销售商及汽车生产商来说,同样充满了迷茫。2010年北京市85万辆的新车销售市场,将在2011年被控制在24万辆新增牌照之内。这意味着汽车产业将因市场的骤冷而受到冲击。

一位汽车厂商负责人比喻称,限购令的传言如同给北京车市注射了麻醉药,而限购令则像是开始正式动刀、实施手术。目前,整个车市还没有从麻药的麻醉期中回过神来。

冰封车市

2010年12月29日,位于京北的亚运村汽车交易市场。偌大的市场中,几乎看不到顾客的身影。很多商户聚在一起聊天、打牌。对于出现的零星客人,都觉得很奇怪。“您北京人外地人?北京的话您要买车得先摇号去啊!”

如果时间回到一周前,这里还是一片热闹景象。受限购令传言影响,进入12月份,京城包括亚市在内的各大汽车交易市场、经销商,都经历了消费者岁末抢车的疯狂。开始是抢现车,到了12月23日限购令成真之后,京城经销商彻夜接受订车。当天,北京就订出了3万辆小客车。相当于一个多月的正常销量。

而目前,据悉部分品牌的经销商已开始给员工分批放假。

二手车市场则更为难熬。“摇号细则出台之前大家都认为,牌照和二手车以后可以同时过户,于是,很多二手车商户都囤积带着牌照的二手车,谁知道,细则规定,购买二手车的车主也要进行摇号,我们这些车谁还买啊?”北京花乡二手车汽车交易市场的一位工作人员说。

自限购令公布之后,北京的二手车市就进入了停滞状态。目前,仅有外地用户来京购车。从2007–2009年三年的统计数据来看,北京的二手车有91%是在京城内部进行流通,仅有9%售往外地。

北京市旧机动车交易市场有限公司市场总监王萌称,政府将会于1月初公布二手车交易细则,“目前判断二手车市的影响为时过早。”

在中国汽车流通协会有形汽车市场分会常务副理事长苏晖看来,2010年12月24日至2011年1月26日,北京车市等于进入了“真空期”。

被影响的产业链

目前,京城拥有420余家4S店、6家新车交易市场、7家二手车交易市场。自限购令出台起,“京城经销商将倒闭三分之一”的说法便如影随行。

在苏晖看来,京城经销商只有三种出路——千方百计争夺24万辆汽车销售指标,收缩网络;千方百计加快争夺售后服务市场及创新;千方百计开发二级城市及周边地区市场。

二手车市的未来,也并不被看好。首先,在车源方面,限购令中包括“在部分地区实施单双号限行的内容”。这就致使一批旧车主为了保证出行并不将旧车卖掉。从而使得二手车进入市场的量更加有限,从而价格水涨船高。失去价格优势的二手车会更没市场。

此外,由于购买二手车也需要摇号,使得消费者对于二手车兴趣大减。“费了半天劲,还不如买辆新车开呢。摇号这么难,还是一步到位比较好。”原本打算购买二手本田的胡先生如此表示。

此前,京城一直占据全国二手车年交易量第一和北京旧机动车交易市场全国交易量第一的地位。限购令将会使京城二手车市的风光成为历史。

在中国汽车流通协会相关负责人看来,京城汽车庞大的汽车销售队伍出路问题,将成为汽车行业十分关注的问题。而如果经销商倒闭了,消费者的售后服务又将由谁负责?会不会需要挤到京城为数不多的经销商店中去排队维修保养?

因限购令而衍生出的困惑已经开始自下而上地反映在汽车产业链的上游,汽车厂商们已经开始思忖2011年的布局和计划。“目前厂商的2011年产销计划还没有出台,正在酝酿之中。”北京现代相关负责人如此表示。而来自某品牌北大区负责人的消息显示,厂商已经开始酝酿调整北大区的销售目标,并停止扩大产能的计划。“一切还悬而未决。领导们还需要观望,限购令是否会引发其他省市的效仿。”

“现在,经销商、厂商都处于矛盾之中。没法下决心‘壮士断臂’。”苏晖称,在迷茫期过后,大约过了春节,一些厂商和经销商将会有所行动。

> 目前,北京车市像一座被“封冻”的围城,想卖车的车卖不动,想买车的人买不来

尽管一切变化需要在摇号启动后的一段时间内才可以显现,但汽车销售领域中的衍生行业已经率先改变了策略。某银行汽车金融中心相关负责人告诉记者,北京的限购令出台之后,经销商的贷款肯定会大幅减少。如果对经销商影响很大,对银行汽车金融肯定也会有影响。

事实上,精明的厂商、经销商早已开始将2011年深耕的目标定在二、三线城市。在理特管理顾问有限公司董事经理吴从坚看来,中国汽车保有量达1700万辆,北京的限购措施并不会影响到整体汽车市场。二、三线城市的销售潜力依然巨大。

争议

事实上,自从京城限购令的传言传出开始,对于摇号、限牌照的举措,在业界就存在颇多争议。

首先,通过限牌照的方式治堵,是否与“十二五”拉动内需的方式背道而驰?

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬认为,北京限制购买的措施必然会对今后汽车产业的健康发展产生负面影响。由于北京市的“示范”作用,北京市限购势必扩展到其他城市,将对我国汽车产业的发展产生全局性的负面影响。“如果真的这样,将与拉动内需的方针背道而驰,不利于实现国民经济持续、稳定增长。”

但也有乐观人士认为,京城的新车销售将借助限购令,回归到理性的数量上来。理特管理顾问有限公司董事经理吴从坚称,由于还有很多车主将会以旧换新,因此,并不意味着2011年北京只有24万辆新车可售。中国汽车流通协会副秘书长罗磊分析认为,2011年新发牌照24万个之外,旧车换购新车估计超过16万辆,意味着将有40多万辆新车销售。在他看来,北京每年的新车理性销量为50万辆左右。

除此之外,业内争议的焦点还包括,限购令是否剥夺了一批人自由购车的权利?

为什么“我不相信”

本报评论员 黄小伟

村主任之死真的是一场意外吗?至少官方的结论是。温州市公安局的最终结论是,钱云会命案事实已经查清,排除谋杀可能,确定为交通肇事案。这是一个能令人信服的结论吗?至少绝大多数公众是存有疑问的。

为什么公众对官方结论表现出“我不相信”的姿态,而更愿相信未经证实的“传言”——钱云会是被四个人谋杀于车轮底下。公众这种“有罪推定”心态的形成有两点原因:一是现场的确有诸多技术性问题警方没有解释清,如钱云会生前神秘的电话、死者身体的方向、路口摄像头失效、到底有无刹车痕迹等等,太多的巧合足以让人相信这绝对不是巧合;二是钱云会生前又与征地存在紧密联系,曾因上访三次入狱。众所周知,在过去的几年内,因为拆迁、征地,地方政府的官员在众多公共社会性事件中,扮演了极不光彩的角色,所以这一次,车祸背后是不是另有“阴谋”呢?

而地方政府拙劣的危机公关手段,又让公众对“阴谋论”更加确信。事件发生后,当地警方与村民发生了紧张对峙,并以涉嫌寻衅滋事为由刑事拘留了当地村民,包括对钱云会亲属的隔离,以及迫不及待的“意外死亡”结论,都是“火上浇油”的幼稚之举。改革开放至今30余年,许多的地方官员仍没有正确地理解自己的角色定位。

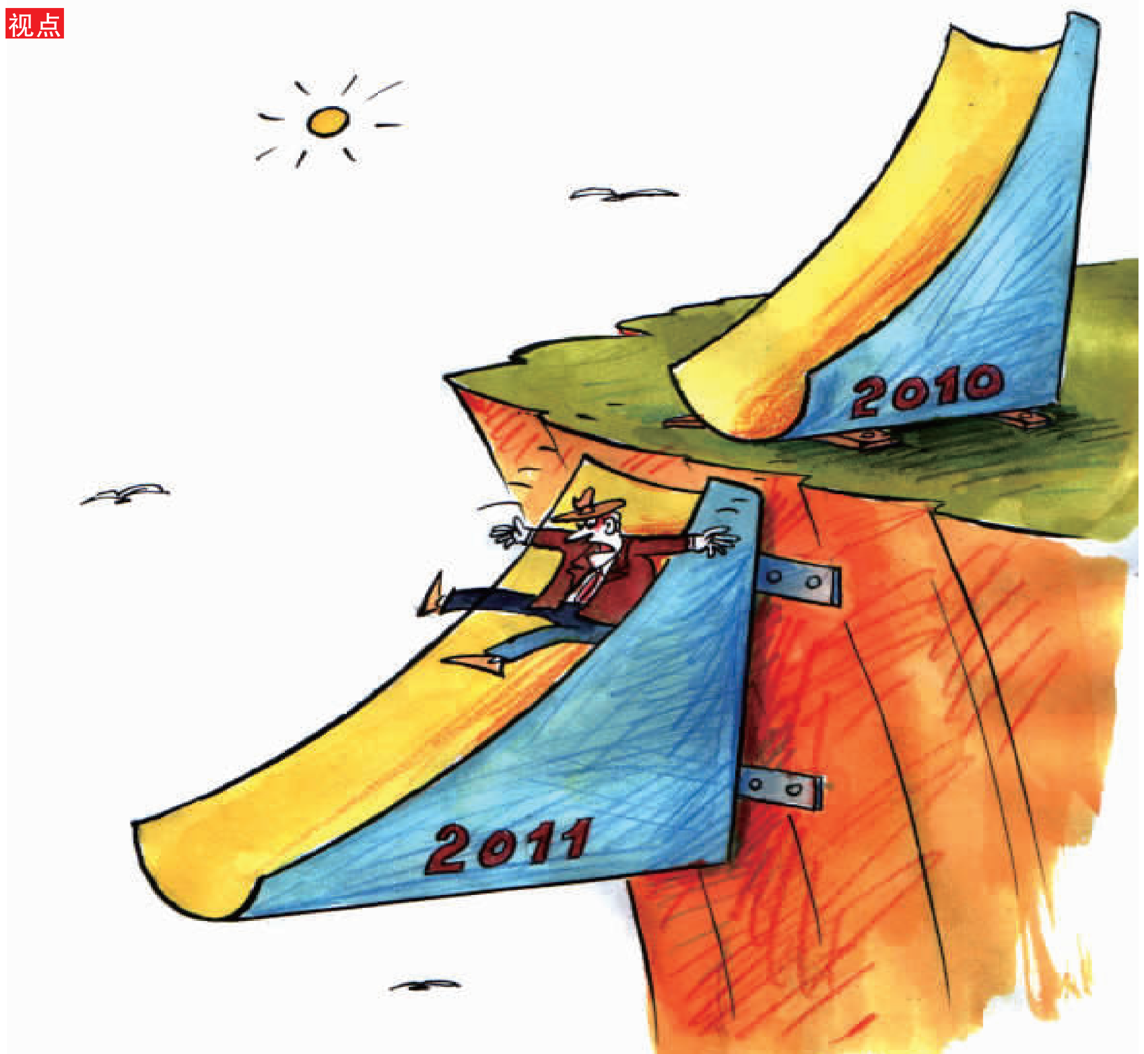
也许这一次,政府的调查结论是最终的真相,但也只是也许,如果要让大家相信,警方还必须拿出更多的证据。更多的时候,地方政府官员习惯地指责公众“不明真相”,但是他们何曾告诉过我们真相。从华南虎事件到“躲猫猫”再到上海钓鱼执法等等,我们每一次都试图相信官方说法,但是每次都被真相羞辱,而这些真相恰恰是当初的传言。所以最后我们都成了条件反射了:官员在撒谎。也正是在这一次次的“羞辱”中,政府的公信力在一点点丧失。

哲学家史里斯·博克说:“信任是我们必须保护的东西,因为它就像空气和水源一样,一旦受损,我们所居住的社会就会土崩瓦解。”而政府公信力恰恰是整个社会信任的基础。对于社会公众来说,一个以民为本的政府、一个廉洁不搞特权的公务员队伍、一个公正的司法系统、一个不滥用职权的公安系统、一个可靠的社会保障系统等,是确立以道德和法律为基础的个人信任感的最根本渠道,也是建立社会信任和构建和谐社会的最根本保证。具体到村主任之死上,正因为我们不相信所有的官方结论,正因为官方不能提供让人信服的真相,所以传言就在漫天飞,我们总得相信点什么。

政府公信力的丧失显然是中国当下社会的危机之一。可以说,政府公信力是一堵“防火墙”,公信力越高的政府,群体性事件发生的概率就越低,反之亦然。而政府公信力又是相对脆弱的东西,建立公信力需要漫长的时间,而公信力的丧失却又在顷刻之间——也许仅仅是一位官员一句不负责任的话。

拯救政府公信力最有效的途径就是政府自身的改革,说直白点,就是孔子教鲁哀公的那些办法——任用正直公正的官员,倡导正义的力量而罢免处罚那些邪恶的人和事,这样人民就会信服;如果任用佞邪之人、维护不公正的行为而压制正义和公正,则人民不会信服。这是一种主动的拯救行为。如果靠公共社会事件去倒逼政府公信力重建,被动改革,那么社会付出的成本将会非常高,不仅仅是传言在飞,不仅仅是公民个体生命的丧失,还有更多的失去——这些我们本来都懂的。

视点



明年还是下山路?

漫画 /Cagle.com

站着挣钱 站着生活

本报评论员 邹卫国

至少在我看来,在大多数时候,《让子弹飞》是一个关于“钱”和“站”的故事。虽然对于这部电影已经有了无数种解读,而电影导演姜文从来都没有公开肯定或者否定过任何一种解读。

该剧以对一辆马拉火车的抢劫开头,可以说一开始就“为了钱”;此后有关于权势、地盘和女人的争夺,继之又涉情义和正义。当然,也有很多人从中间看出了很多政治隐喻。不管故事以怎样的方式演进,钱是这个电影的一个重要线条和情节的润滑剂,也是各方暗算和争斗的核心之一。

所以,在这部电影让人印象深刻的诸多台词里,很多人都记着张麻子说的那一句,他说要“站着把钱给挣了”。

张麻子说:我就是不想跪着,才进山当土匪。马邦德说:想挣钱就得跪着。张麻子把枪拍到桌上:凭这个能站着吗?马邦德说:能,在山里。张麻子又拍上县长委任状:凭这个能挣钱吗?马邦德说:能,得跪着。张麻子说:有这两样,我就能站着挣钱。

剧里剧外有一点是普适的:金钱的面纱后面,是人的内心。

金钱本身的形态其实是不重要的,他可以是一块贝壳、金块、硬币或纸钞,在《让子弹飞》里是白花花的银子。穿透这些实体背后,金钱实际是一种象征的力量。钱的意味不胜枚举,它意味着完成你的梦想:一次惬意的旅行、一件漂亮的衣服、一栋宜人的房子抑或一次慈善举动。

同样,这也是我们为获取金钱而朝思暮想的重要原因。如此说,钱虽是身外之物,不过,当钱与上述理想联系在一起的时候,它就内化成为我们意志的一部分。

所以,金钱不仅仅是一个交易媒介和储值工具,更重要的是,如何获取和实现金钱,实际涉及到人与人之间如何生活,社会秉持一种怎样的价值观,以及社会自身如何协调和发展等深刻问题。

揭开金钱的面纱,不同的挣钱姿势之间就是如此不同,个体的自由和尊严,与其他价值的交易和对比关系显露无遗。可以这么说,能否站着挣钱,是对人与人、公司与公司、政府与人、政府与公司等等各种社会关系是否良性的白描。

在《让子弹飞》的社会里,黄四郎根本就不让人站着;马邦德试图拿着县长的委任状挣钱,即使是跪着也无所谓;鹅城的居民们宁愿跪着,除非有趁火打劫的机会。暴力最强者胜,这是一个旁观、盲从、暴力的弱肉强食的丛林。

一个坏的社会,一定是让人跪着的,他必须践踏个体自由和尊严,才有机会和可能去实现他的其他想法;一个好的社会,总是让人站着的,他不需要以个体的自由和尊严作为代价,这个社会本身就能够给予他实现更多美好想法的机会。

很多人说,《让子弹飞》之后,中国电影终于可以站着挣钱了。如果这是真的,当然算是一种进步。对于整个中国社会而言,如果站着赚钱不仅是一种理想而且可以是一个现实,不仅可以是一个现实而且能成为赚更多钱必备的前提,那么,不妨让子弹多飞一会儿。

2010 经观寓言:我们猜错了什么

本报评论员 文钊

2010年1月份,我们在《经济观察季报》冬季号上刊发了对于2010年的15个预言。这是一个年度游戏。虽然在上一年的预言中,有关投资的几个预言跟现实颇有距离,不过这并没有打消我们继续预测的勇气。现在,又到了对这些预言重新检验的时候。

回顾预言,我们还是有一些运气的。这15个预言中,有关经济大势的预言都对了。比如说我们预期通胀可能在经济复苏中就会发生,并且断言这是大概率事件(60%)。比如说我们预测经济可能出现“N”形走势,现实也是如此。在二季度的时候,很多人在讨论二次探底的可能性,不过这股向下的力并没有持续下去。

15个预言中,我们大体猜对的有13个,这肯定算是不错的分数。但回过头来看,我们会觉得自己并没有那么神奇,因为一旦事情真的发生,你会觉得逻辑是如此清晰,证据是如此确凿,甚至已经给足了暗示,如果猜不对,那才是一件怪事!

不过还是有必要说说我们的理由。通胀会在复苏进程中发生,这是2009年的天量信贷播下的种子。虽然期间我们可以将价格上涨归咎于很多因素,比如说游资炒作,比如说工资上涨,比如说成本推动,或者异常天气的影响,等等。但是这些事实上只是在已经吹足了气的价格气球上又摁了一指头,结果,这个气球就真的弹起来了。

对于经济走势的担心,在2010年二季度一度占了上风。实际上年初的时候,我们已经关注到欧洲主权债可能带来的变量。这也得益于我们跟一些机构的交流。实际上中国银监会很早也警惕到了欧债危机的爆发可能产生的连锁反应,这就是为什么银监会一直对信贷结构的调整施压的原因。但更毋庸置疑的是,我们并不缺弹药,中国四万亿投资产生足够的动能,将经济增速稳稳撬动在某种水平上!

我们预期贸易摩擦成为常态(我们是如此确信,给出的概率是前所未有的100%)。我们预测,人民币汇率极有可能在接下来的一年里保持其热度。事实正是如此。贸易战在2010年以“货币战争”形式存在和演化,但,人民币升值速度也跟我们预期的一样迟缓。

我们确信,消费的激活值得期待(80%),如果单纯从数据来看,是这样的。社会消费品零售总额的月均增幅接近18%,这可能是历史最高值了。我们还认为,股指期货会在上半年亮相,我们还确信2010年的股市是个震荡市,当然,这些事情都发生了。

被我们预测准的还有资源税开征。虽然我们也很纠结于资源税改革和物价上涨之间的微妙关系,不过我们还是觉得2010年改变的机会很大,我们给出的概率是70%。确实,资源税改革从2010年6月份从新疆开始试点,12月份试点在西部12省份铺开。不过,鉴于通胀预期居高不下,这一进程很可能就此打住。比如说水电价格的调整,现在又一次没有了时间表。我们猜对了开头,但是没有猜中结尾!

相信大家更感兴趣的是,我们猜错了什么?

我们认为最不幸的一件事情是,我们对房价的预测连续两个年度都错了。2009年的时候,我们对房价上涨持悲观的论调,认为房价持续反弹的概率等于零,但几个月后,房价就开始踏上了复苏的征程,2009年末当我们开始验证年初那些预言的时候,这种反弹似乎还没有结束的迹象。

2010年房价走势会如何?我们预期房价温和上涨的概率是70%。不过真实的房价走势似乎嘲笑了我们。国家统计局的数据显示,房价涨幅在2010年4月达到一个高点,此后逐月回落,今年11月份的销售价格涨幅同比为7.7%。但有争议的是,“温和上涨”究竟是什么概念?我们没有给出确切的答案,但一般买房者绝对会说,这一年的房价上涨肯定不能算“温和”。

我们为什么错了?我们在2009年年初认为,宏观经济的不确定性和房地产业本身的特点,都导致成交量回暖和房价的反弹需要很长时间。到了年底,当谜底揭晓的时候,我们的反思是:这句话本身没有错,但是我们再次低估了政府的能量和资源调动能力。

政府对资源高度调动能力在2010年仍然适用。2010年初,“国十一条”发布,房地产市场遭遇新的调控。当时很多人都确信,房价可能出现逆转。但我们不以为然,相信房价还是会涨。为什么这么判断,我们依然是从宏观角度去理解的,因为房价大跌对政府不利,但大涨也同样不符合政府预期。所以最大的可能,各方都可以接受的结果就是温和上涨。不过2009年天价信贷播下的种,并不是以谁的意志为转移的。所以我们会看到各路资金顶着调控压力,仍然辗转腾挪于房地产之间。从年初的海南泡沫到北京通州房价的火箭式上升,这等于逼迫政府继续出牌,4月份新“国十条”应声而降。

但是房价并没有应声下落,也许更准确的词叫做僵持。这种僵持的心态,从当时的调控政策出台即可看出,不少地方都是半遮半掩,或高举轻放,边打边看。即使后来很多地方出台限购令,但都是留有余地的。

总之,在中国,房价有时候不大是经济问题,更是政治问题。所以如果不用讲政治的眼光去看房价,就很难作出恰当的判断。政治变量往往是最难估计的,这可能是我们两次摔倒在房价上的原因。

我们失败的预言还有美元走势。我们认为美元会先跌后涨,持续到2010年的下半年。但几乎是在2009年圣诞节之后,美元指数就开始了反弹,到2010年6月中达到88.27点。此后美元就重拾跌势,至10月底跌至75.63点。当然,如果看最近一个多月,似乎又开始了反转,一度超过了80点。

这又能说明什么问题呢?也许应该承认,我们对外面世界的看法,还显得很稚嫩。中国在2008年下半年,之所以遭遇金融危机和国内宏观调控政策叠加的双重效应,与这种稚嫩也是不无关系的。同样,我们对世界与中国之间的联系和区别,对于这个命题理解得也并不深刻。

在上述这一点上,犯错误的可不只是我们。我们在2010年1月份做的2010年一季度经济学人调查,曾经让大约50名经济学家预测中国的加息时点,大约9成的学者预期中国不会先于美国加息,而超过6成的学者认为美国会在2010年三季度左右加息。结果我们都知道了,中国在2010年10月选择了加息,而美联储则宣布实行二次定量宽松政策。

不过,这种复杂,以及带来的相应的准确和失误,正是我们身处的这个世界魅力所在,也是我们痴迷于年度猜谜游戏的原因。

(相关内容见经济观察网)

扎克伯格的中国猜想

本报评论员 李翔

马克·扎克伯格在2010年圣诞节前后对中国的造访,引发了人们对这位26岁年轻人的新一轮讨论。到中国之前不久,他刚刚成为《时代》周刊的年度人物,“因为把5亿人成功连接在一起,并为他们构建了一个完整的社交网络;因为创造了一个新的信息交换系统,并改变了我们和他们的生活”,这个消息登上了大部分的中国媒体;再之前,以马克·扎克伯格在哈佛大学创办Facebook经历为模本的电影《社交网络》在中国的大城市中成为部分人议论的焦点;当然,我们已经出版了至少三本介绍马克·扎克伯格和Facebook的图书,他和他的公司也早就是中国互联网人议论的焦点,在中国大陆也不乏模仿Facebook建立的公司。他对我们没有西方媒体说的那么陌生。

他在中国的行程中最引人瞩目的是对一系列中国公司的拜访,其中已经被证实的包括在北京的百度、新浪和在杭州的阿里巴巴集团。和这位全球最具影响力社交网络创始人身份暗暗吻合的是,所有这些拜访的消息,都是由这些公司的员工们自己拍了照片通过社交网络传播,而不是由某份报纸或某家电视台当作新闻报道出来。

全世界最炙手可热的网络新贵到全世界最炙手可热的国家度假,而偏偏这个国家对于他创办的社交网站Facebook是封闭的。因为政府管制的原因,在中国大陆人们无法登录拥有5亿用户的Facebook,全球最大的社交网站。他对中国互联网公司的拜访理所应当引发了人们对Facebook进入中国的猜想。这在逻辑上并无不合理之处。马克·扎克伯格本人的一些行动也在不断暗示着人们想到这一点,比如他每天花一个小时学习中文,比如他在公开场合表示:“如果你遗漏了13亿人的市场,还如何能连接整个世界?”这确实是个有诱惑力的市场。

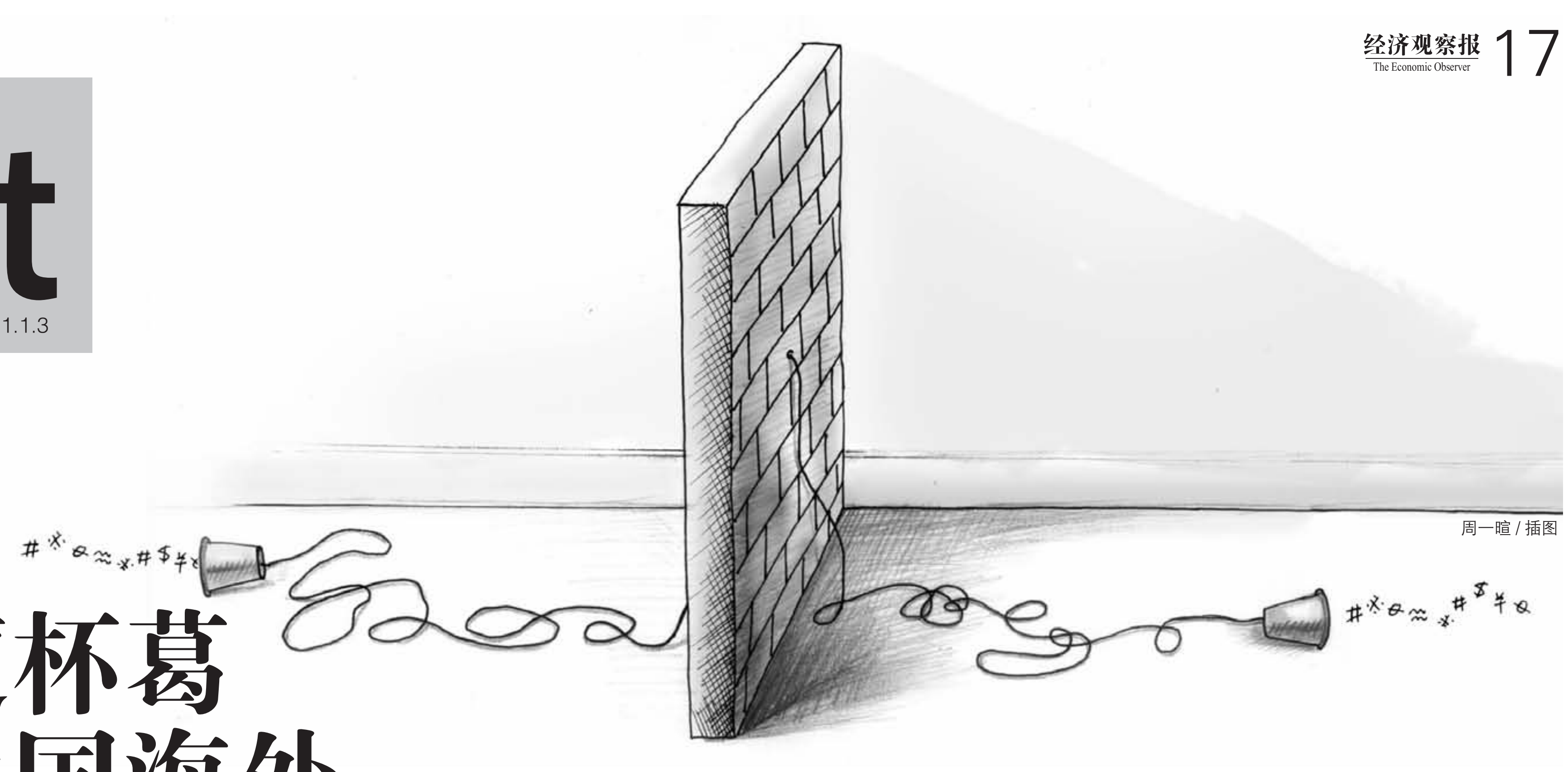
但是只要一提到进入中国,人们就无法避免会想起此前那些国际互联网公司在中国的境遇。我们已经有了一串失败者名单:雅虎、e-Bay、谷歌和Myspace。失败的原因中自然有商业上的原因。这些跨国互联网公司们在面对它们的中国竞争对手时显得对中国异常陌生,因此市场份额不断被模仿它们的中国竞争者蚕食着。但是有时候它们会面对道德上的指责。雅虎曾经因为把自己一名邮箱用户的信息提供给中国政府而激发了轩然大波。《纽约时报》的评论说,人们简直不能相信,这些跨国公司的CEO们在深夜念及此事,怎能安然入睡。而谷歌在2010年的离去则在当时将跨国公司和中国之间关系的讨论推至了一个新高峰。

互联网的特性和中国的特性之间似乎存在着不可调和的矛盾。互联网天生具备着公开、透明、平等和民主的特性,而中国的特性如果不是与此相反,那么至少是更为隐晦——当然,所有政府在这些方面与互联网相比都更加隐晦。马克·扎克伯格的Facebook甚至将互联网的这些特性向前推得更远。扎克伯格对信息公开、透明与隐私的理解即使是之前那些互联网的信奉者也有些不可接受。当然,Facebook收集的那些个人信息,如果因为妥协而泄露给政府,用于政治上的用途,则会激发更大的争论。在另一方面,作为社交网络的Facebook天生扮演了公共平台和广场的角色,这也是所谓的Facebook效应之一,它能将一个个单独的个体联系起来,让他们为了一个目标短暂或者长期地聚集在一起,先是在社交网络上,接下来可能是在现实之中,中国能否接受这一点呢?

毫无疑问,如果Facebook能够进入中国,它一定会给中国带来一些改变。至少它能够打破中国国内由几个大的本土社交网站垄断的商业格局,虽然它不一定或一定不会变得像在美国那样强势,但是,年轻的理想主义者们会在多大程度上向中国的商业环境和政治环境妥协,一个变化中的中国又能够在多大程度上对他们代表的开放、透明、社群等精神作出让步,这都是双方需要面临的问题。我们当然欢迎马克·扎克伯格和Facebook。但是我们怀疑我们彼此是否都有足够的耐心。否则结果只能如中国网民们所说的那样,Facebook只能和那些之前进入中国的一些国际互联网公司一样,在中国“非死不可”。

市场 Market

编辑:郭宏超 E-mail:guohongchao@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.1.3



周一暄 / 插图

外资投行再遭杯葛 瑞银疑做局中国海外

本报记者 廖杰华 李保华 胡洁 实习生 刘真真 深圳 香港报道

“高盛做空中国A股”传言的余音未了,瑞银对2011年亚洲房地产市场的一份报告又引起市场的热议。

2010年12月2日,瑞银发布的报告将中国海外(0688 HK)列为全亚洲“最不看好”的三只地产股之一。一年前瑞银的报告,则是将中国海外列为“最看好”的两只房地产股之一。12个月,瑞银的研究结论180度大转弯。

事实上,过去一年中国大陆房地产调控政策一波紧似一波,瑞银对中国大陆的房地产公司做评级上的调整本无可厚非。但是这份报告出来的前半个月,瑞银刚刚发行了瑞银中国海外认购涡轮,此涡轮依靠做空才能赚钱。这两者的巧合,让市场顿起猜测。

有意思的是,众多其他的国际投行给予中国海外的大都买入评级,只有瑞银一家强力看空。

“意外”看空中国海外

2010年,中国海外上半年即实现净利润50.7亿港元,前十个月即超额完成预定销售指标,中国海外将可能成为国内第一家利润过100亿港元的房企,远超万科。

然而,这并不意味着它在2011年会被看好。2010年12月2日,瑞银发布的《亚洲房地产——2011年展望》

> 与瑞银唱空中国海外相反,虽然遭遇宏观调控,国际评级机构、投行依旧非常看好中国海外

报告指出,“我们最不看好的股票是内地的中国海外和恒盛地产以及泰国的LPN Development。”

而2009年12月1日,瑞银发布的《全球房地产行业——2010年展望》中表示,“我们最看好的大陆房地产股是雅居乐和中国海外”。

这戏剧性反转的背景板上却是:2010年11月17日,瑞银作为发行人发布了一单编号为26828.HK的中国海外公司股票的认购涡轮,到期日为2011年7月11日,行使价为19.68港元,换股价为20.3港元。建银国际一位投行人士表示,按照涡轮的规则,发行人和客户之间的利益是对赌性质的,认购权证在标的股票下跌时,作为发行人的投行能获得更大的利润。

更巧的是,香港交易所股权交易披露显示,11月17日持有中国海外为1882000股,12月2日减持到21200股。股票减持殆尽,瑞银发布唱空中国海外的报告,这些环节丝丝入扣。

在12月2日的报告中,瑞银对中国海外“最不看好的理由”有三点:其一是“截至2010年6月,中国海外的净借贷比率达到45%,超过管理层认为的40%的这一‘安全水位’,但中国海外仍在继续买地;其二,公司管理层计划在2010年完工600万平方米建筑面积,其中160万平方米已经在2010年上半年完成,瑞银分析后表示,这预示至2010年底,中国海外建成但未售出的面积有望从2010年6月的86万平方米的水平上猛增,可能会拖累公司的销售周转率和净资产收益率;其三,鉴于中国海外在二线城市群拥有庞大的项目,公司可能被迫牺牲价格来降低囤货,瑞银认为,该公司在当前政策环境下以及随着需求恶化,公司卖出存货将变得越来越困难”。

就此华泰联合证券一位研究员表示反对,他认为在近十年的房地产上升周期,45%的净借比是非常谨慎的财务水平,以瑞银报告同期数据对比,2010年6月,保利地产的净借贷比为122.3%,恒大地产为100.89%,绿城中国更是高达238.9%。在国内房地产前十强中,中国海外的净借贷比是最低的公司之一。

2010年12月2日的瑞银报告是以2010年上半年的数据作为判断的依据,据此担心中国海外的去库存速度。而根据中国海外2010年11月披露的数据,前10月中国海外累计实现房地产销售额533.4亿港元,同比增长25.5%,已超额完成全年预定目标。联合证券的一位研究员表示,中国海外地产去库存速度还是相当之快的。根据公开材料测算,2009年中国海外的存货周转率为0.48,万科为0.39,保利为0.29,恒大为0.22。2010年上半年中国海外的存货周转率为0.15,万科、保利均为0.10。

所以对于瑞银第三条“不看好”的理由,上面华泰联合证券研究员更不认同,他认为,本轮调控打压的正是房价过高的一线城市,随着中国经济均衡发展,二、三线城市已经呈现了迅猛的梯次增长格局,这正是当前绝大多数开发商普遍看好并布局于二、三线城市的主要原因。中国海外在二线城市项目较多则证明其土地储备及发展战略符合未来发展预期。

对此事,中国海外方面则表示不便发表评论。

前恭后倨

瑞银在报告中认为,中国大陆的房地产开发商经营所处的政策和信贷环境已趋于不利。因此中国大陆开发商板块的股票将日益成为转手率较高的板块,而不是“买入和持有”的板块。

但是在中国海外业绩继续保持高速增长,没有出现过分沽空信息的情况下,瑞银对其评价的大逆转让业内人士颇为不解,并进一步质疑瑞银的这份报告是否有其他的逻辑。

2010年8月12日,瑞银发行了编号是63517的中国海外瑞银B1RP11熊证,到期日是2011年1月24日,收回价格:18.88港元,行使价格:19.88港元。建银国际一位投行人士表示,瑞银的这份涡轮是对中国海外看涨的,是时,中国海外的股价在17.2港元附近。荷兰合作银行环球金融市场股票衍生部董事黄集恩说,股价上涨超过回收价,发行人即受益。

但随后内地对地产的强势调控力度显然出乎瑞银的意料,地产股股价也全面回调,中国海外一直都在18港元以下,当前亦在15港元之下。中国海外瑞银B1RP11熊证距到期日仅剩月余时间,瑞银在这一单涡轮上可能面临损失。

一位香港投行人士表示,“瑞银短期内拉升中国海外到目标价已经无能为力,通过改变方向发行新的认购权证来对冲,改变方向后,客观上有动机唱空中国海外”。

这次瑞银真的错了。“错误的原因不仅在于不良的动机,还在于错误的投资标的。”深圳社科院研究员高海燕表示。

与瑞银唱空中国海外相反,虽然遭遇宏观调控,国际评级机构、投行依旧非常看好中国海外。

12月10日,新加坡星展银行(DBS)再次向市场发出“买入”评级。DBS称,鉴于中国海外基本面强劲,现在拥有人民币200亿元现金,净负债率约45%,远低于行业平均水平。12月29日,德意志银行发表研究报告称,在中资房地产领域较为看好关注终端用户以及二、三线城市的开发商,首选万科、恒大、中国海外等香港交易个股。

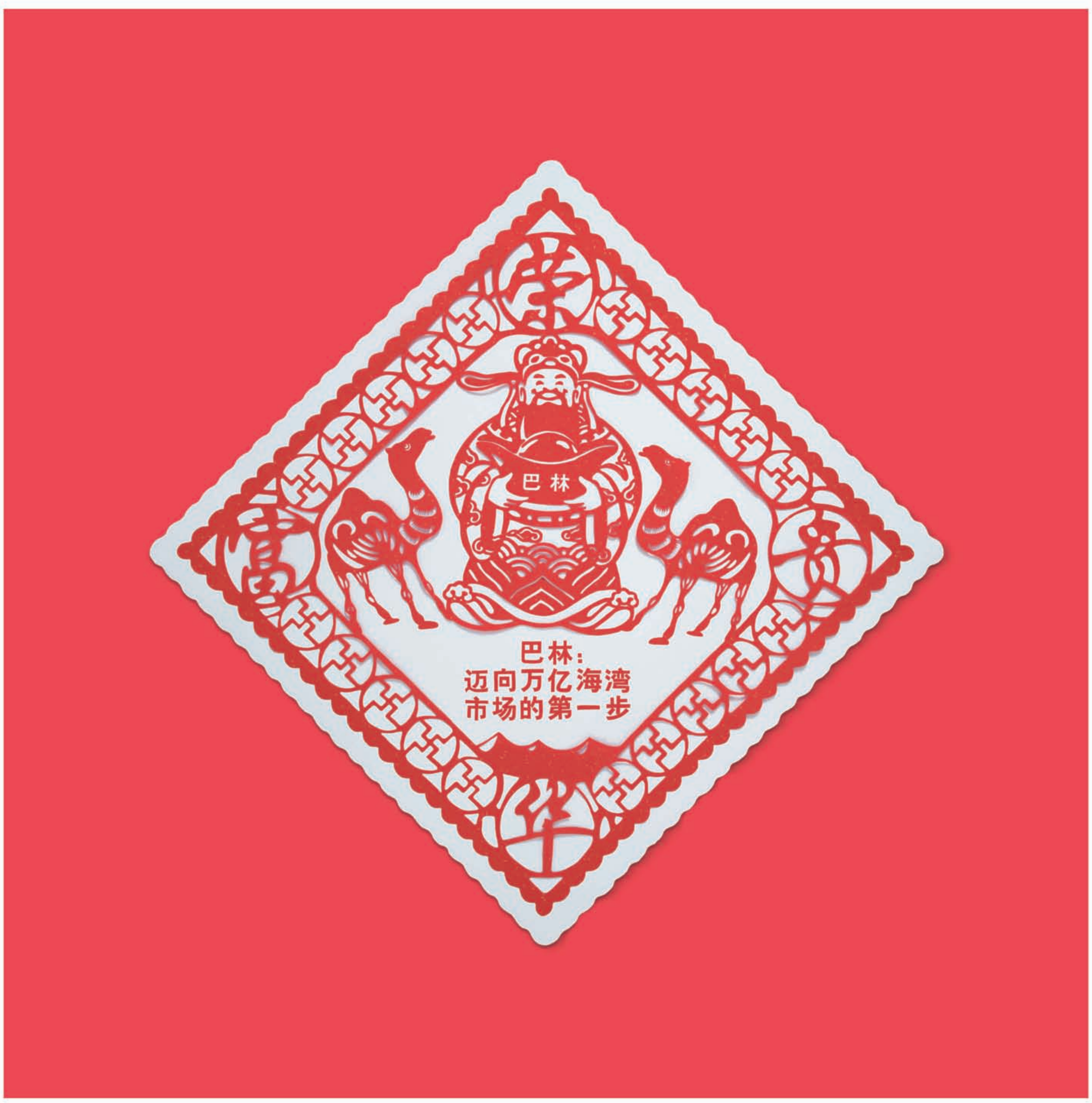
这些让瑞银看空的因素却成了DBS和德意志银行看多中国海外的原因。

瑞银“左右手”嫌疑

瑞银此次对中国海外特立独行的报告,再次让市场质疑一些外资大行是否存在左手研究右手交易,左右配合的嫌疑。

瑞银在中国内地的公关则对本报表示,瑞银的投资银行主要分为三大部门,投行部、经纪部和固定收益部。经纪部中既有研究人员也有交易人员。但在瑞银内部,为研究部门的独立制定了很严格的制度,主要有防火墙和内部审计两大制度。对于研究人员的研究报告,在发布前要通过内部审批,并且研究人员不会与交易人员进行交流,无论是在研究报告前还是在发布后。瑞银与其他的投行相比,经纪部只是为客户做业务,并没有自己的资金来从事自营业务。瑞银的客户主要是机构投资者,大的基金公司和投资机构。

下转18版

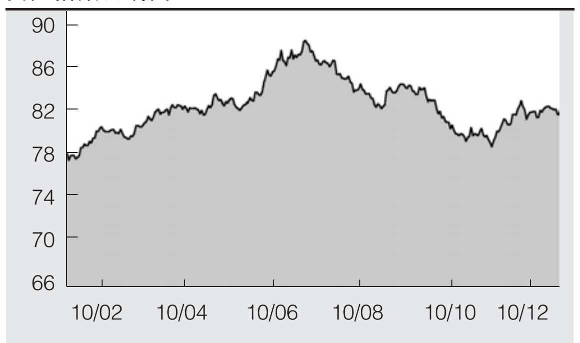


巴林是海湾地区的贸易枢纽,海陆空物流四通八达,是您开拓海湾地区各个关键市场最便捷、高效的途径。登陆bahrain.com了解更多您所未知的巴林。

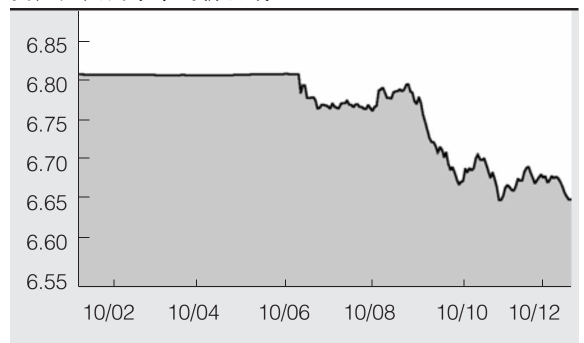
营商乐土 巴林

人民币汇率九连涨

美元指数日线图



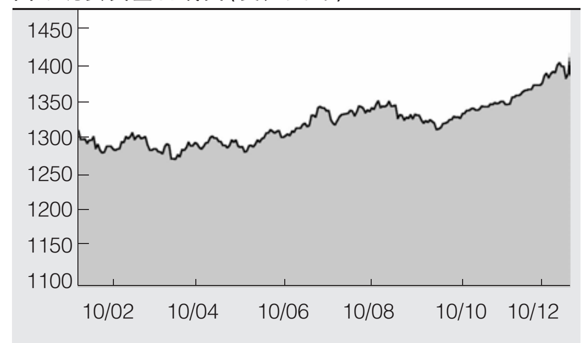
美元兑人民币中间价日线



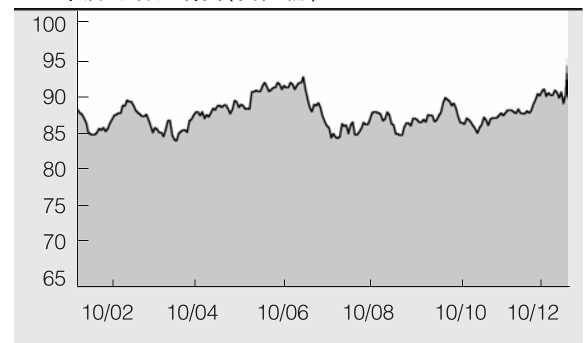
名称	代码	最新价	5日涨跌幅	1月涨跌幅	52周最高价	52周最低价
美元指数	USDX	79.46	−1.12%	−1.16%	88.71	75.63
欧元兑美元	EURUSD	1.3297	0.83%	0.44%	1.4578	1.1877
美元兑日元	USDJPY	81.5100	−2.95%	−3.08%	94.9700	80.2100
英镑兑美元	GBPUSD	1.5441	−0.60%	−0.94%	1.6457	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9992	−1.43%	−2.17%	1.0852	0.9929
澳元兑美元	AUDUSD	1.0168	2.95%	5.43%	1.0200	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.7717	4.77%	2.96%	0.7976	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.9356	−3.41%	−6.70%	1.1726	0.9462
美元兑港币	USDHKD	7.7825	0.06%	0.25%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	3.0820	−1.60%	−2.24%	3.4520	3.0790
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2892	−1.78%	−2.24%	1.4241	1.2806
美元兑新台币	USDTWD	29.1620	−2.47%	−4.54%	32.5100	29.0320
美元中间价	USDCNY	6.6227	−0.55%	−0.49%	6.8284	6.6239
欧元中间价	EURCNY	8.8065	−0.20%	−0.82%	9.9220	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.2182	−1.82%	−2.54%	11.1891	9.7327
日元中间价	JPYCNY	8.1260	2.51%	2.24%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8509	−0.63%	−0.78%	0.8805	0.8533

国际金价持续走高

国际现货黄金日线图(美元盎司)



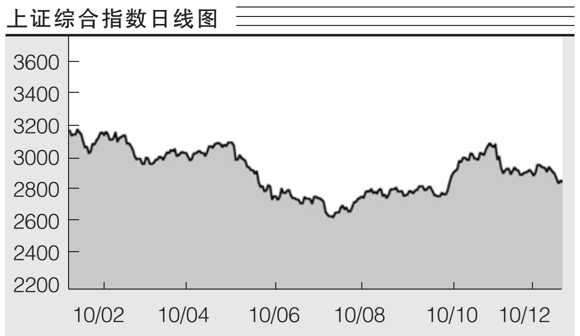
IPE布油连续日线图(美元桶)



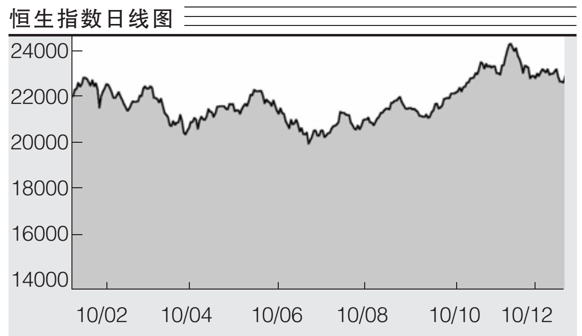
名称	代码	最新价	5日涨跌幅	1月涨跌幅	52周最高价	52周最低价
NYMEX 轻质原油连续	CL00.NYM	91.40	−0.01%	12.22%	91.88	67.13
IPE 布油连续	B00.IPE	93.01	−0.48%	11.95%	94.74	68.00
ICE 柴油	ICE-GAL.ICE	782.75	0.48%	11.70%	788.00	551.50
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	90.22	−0.56%	13.60%	90.73	66.84
橡胶连续	RU00.SHF	35605.00	−1.10%	17.92%	36850.00	21550.00
塑料连三	L03.DCE	12325.00	−1.08%	4.32%	13580.00	9250.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1415.40	2.62%	4.09%	1431.10	1046.80
国际现货黄金	GOLD.NM	1415.03	2.43%	4.09%	1431.25	1044.85
国际现货白银	SILV.NM	30.91	6.13%	24.91%	30.91	14.64
国际现货铂金	PLAT.NM	1771.75	2.32%	3.85%	1808.50	1445.43
国际现货钯金	PALL.NM	798.28	4.49%	23.24%	798.28	380.88
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9550.00	2.03%	16.61%	9550.00	6037.50
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2452.25	0.92%	4.17%	2500.00	1828.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	24250.00	1.38%	5.39%	27550.00	16975.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	26575.00	−0.84%	3.71%	27500.00	14850.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2526.00	3.63%	3.31%	2690.00	1535.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2411.25	4.88%	−0.55%	2736.00	1577.00
沪铝连三	AL03.SHF	16965.00	0.41%	2.41%	18685.00	14020.00
沪铜连三	CU03.SHF	71780.00	3.59%	14.92%	71780.00	48800.00
沪金连续	AU00.SHF	303.00	1.03%	6.24%	303.00	232.11
沪锌连三	ZN03.SHF	19790.00	3.94%	1.18%	22600.00	13480.00

上证综合指数周跌 0.96%

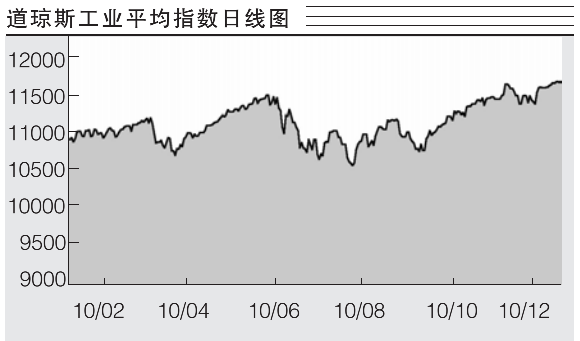
上证综合指数日线图



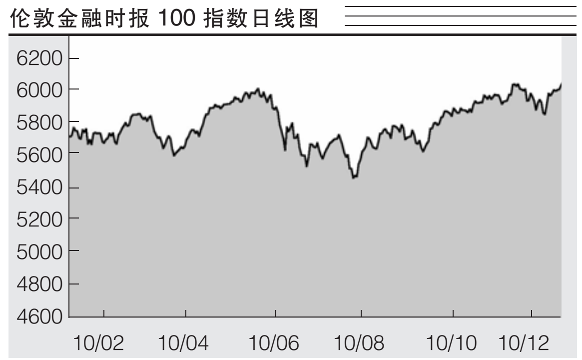
恒生指数日线图



道琼斯工业平均指数日线图



伦敦金融时报 100 指数日线图

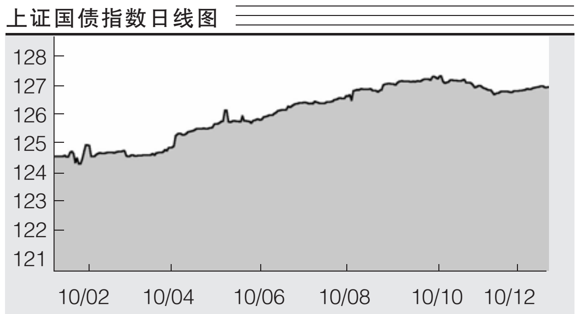


全球主要股指	路透代码	最新价	涨跌(1周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率	动态市盈率	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	11569.71	−0.03	11.00	14.54	13.81	2.86
纳斯达克指数	.IXIC	2662.98	−0.10	17.53	−−	17.82	3.12
标准普尔 500 指数	.SPX	1257.88	0.09	12.86	15.96	14.74	2.31
英国富时 100 指数	.FTSE	5972.03	−0.61	10.31	12.68	12.15	1.89
法国 CAC40 指数	.FCHI	3834.59	−1.69	−1.16	12.93	11.19	1.37
德国 DAX 指数	.GDAXI	6914.19	−2.03	17.42	13.70	12.17	1.67
日经指数	.N225	10228.92	−0.49	−1.91	17.82	16.93	1.39
金融时报 SOURCE AFERICA 指数	.FWSC	1964.10	0.77	16.88	−−	−−	−−
俄罗斯 IRTS 指数	.IRTS	1772.53	0.22	22.37	8.41	7.36	1.18
巴西证券交易所 BOVESPA 指数	.bvsp	69304.81	1.20	0.53	13.42	13.27	2.26
印度孟买交易所 Sensex 指数	.BSESN	20503.90	2.14	15.98	20.13	19.28	3.63
韩国综合指数	.KS11	2051.00	1.05	21.44	9.12	10.17	1.54
台湾加权指数	.TWII	8972.50	1.26	8.28	13.89	−−	1.94
恒生指数	.HSI	23035.45	0.88	5.01	13.97	14.05	2.11
恒生国企指数	.HSCE	12692.43	2.01	−1.62	12.32	11.98	2.49
沪深 300 指数	.CSI300	3128.26	−1.10	−14.31	15.32	14.68	2.73
上海综合指数	.SSEC	2808.08	−0.96	−16.04	16.21	14.94	2.87
上证 B 股指数	.SSEB	304.35	0.72	18.14	15.81	−−	2.98
深圳成分指数	.SZSC1	12458.55	−0.78	−11.39	20.86	20.53	4.42
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5715.06	−2.29	22.90	13.70	−−	2.53

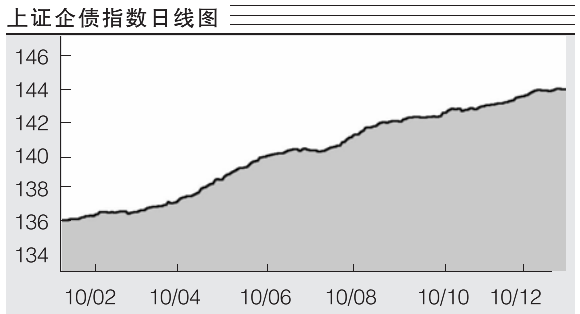
注：涨跌(1周)% =（最新收盘价 − 上周最后一个交易日收盘价）/ 上周最后一个交易日收盘价 * 100
年初以来涨跌 % =（上一日收盘价 − 去年最后一个交易日收盘价）/ 去年最后一个交易日收盘价 *100
静态市盈率 = 上一日收盘价 / 最近四个季度每股收益；动态市盈率 = 上一日收盘价 / 前一年度预测的每股收益
市净率 = 上一日收盘价 / 最新公布的账面价值；成分股市值 = 成份股上一日收盘价 * 流通股数
在计算每股收益时不包括非连续性经营活动、非经常性项目和累计的会计变更等，包含了资本损益、税收抵免等。

中国主要债券指数最新表现

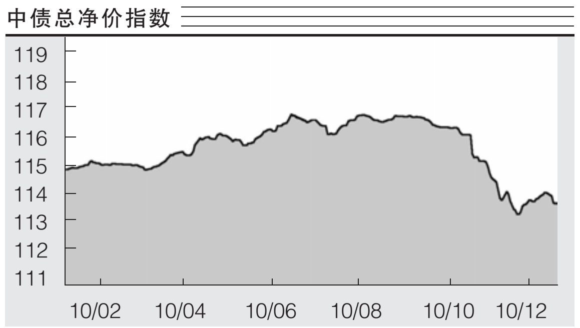
上证国债指数日线图



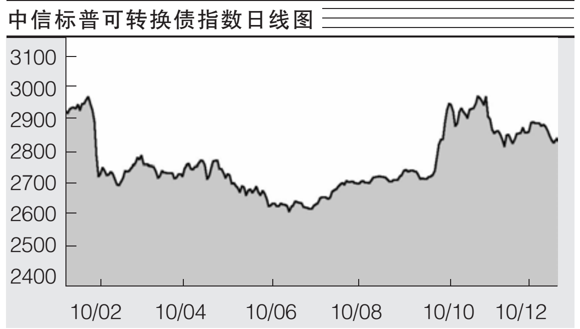
上证企债指数日线图



中债总净价指数



中信标普可转换债指数日线图



名称	代码	最新价	5日涨跌幅	1月涨跌幅	52周最高价	52周最低价
上证国债指数	000012.SH	126.30	0.02%	−0.03%	127.10	122.13
上证企债指数	000013.SH	143.22	0.06%	−0.02%	144.00	133.61
沪公司债	000022.SH	126.96	0.11%	−0.09%	127.47	117.40
沪分离债	000023.SH	125.78	0.30%	−0.05%	127.54	118.89
公司债	000923.SH	126.42	0.12%	−0.09%	127.09	117.12
分离债	000924.SH	125.87	0.27%	−0.06%	127.46	119.05
银行间综合指数(中行)	031.BOC	120.44	0.02%	0.00%	120.78	117.19
银行间国债指数(中行)	032.BOC	122.08	0.02%	−0.02%	122.47	119.19
金融债指数(中行)	033.BOC	116.02	0.03%	0.03%	116.30	111.94
企债指数	399481.SZ	128.20	−0.14%	−0.99%	130.84	125.64
中信标普国债指数	816020.CI	1451.84	−0.13%	−0.50%	1467.79	1409.60
中信标普企业债指数	816021.CI	1664.41	0.10%	0.01%	1673.10	942.49
中信标普银债指数	816022.CI	1208.33	−0.36%	−1.07%	1244.35	1192.33
中信标普全债指数	816023.CI	1244.42	−0.09%	−1.27%	1269.45	1220.24
中信标普可转债指数	816028.CI	2831.52	−0.27%	−2.83%	3011.03	2517.39
中证全债	h11001.CSI	131.56	−0.19%	−1.34%	135.06	127.61
中证 3 债	h11002.CSI	128.74	−0.13%	−0.84%	130.08	126.44
中证 7 债	h11003.CSI	131.08	−0.16%	−1.36%	134.79	127.69
中证 10 债	h11004.CSI	131.05	−0.15%	−1.38%	135.19	126.45
中证 10+ 债	h11005.CSI	127.13	−0.34%	−1.69%	132.40	121.70
中证国债	h11006.CSI	129.73	−0.37%	−1.57%	134.23	127.28
中证金融债	h11007.CSI	132.77	−0.26%	−1.22%	135.44	129.23

全球最新主要经济指标

上周公布

国家/地区	指标名称	路透代码	发布日期	发布周期	本期实际值	本期路透调查值	上期实际值	单位
美国	API 当周原油库存	USOIAC=ECI	12月29日	每周	3.058	−2.550	−5.796	百万
美国	API 当周蒸馏油库存	USOIAD=ECI	12月29日	每周	1.383	−0.550	0.016	百万
美国	API 当周汽油库存	USOIAG=ECI	12月29日	每周	−3.139	1.360	−2.905	百万
美国	芝加哥采购经理人指数	USCPMI=ECI	12月30日	十二月	68.6	61.0	62.5	
美国	消费者信心指数	USCONC=ECI	12月28日	十二月	52.5	56.1	54.1	
美国	持续申领失业救济金人数	USJOBN=ECI	12月30日	每周	4.128	4.095	4.064	百万
美国	EIA 周原油库存变化	USOILC=ECI	12月30日	每周	−1.258	−2.550	−5.330	百万
美国	EIA 周蒸馏油库存变化	USOILD=ECI	12月30日	每周	0.243	−0.550	−0.589	百万
美国	EIA 周汽油库存变化	USOILG=ECI	12月30日	每周	−2.316	1.360	2.400	百万
美国	首次申领失业救济金人数	USJOB=ECI	12月30日	每周	388	415	420	千
美国	天然气 −EIA	USOILN=ECI	12月30日	每周	−136	−147	−184	
美国	房屋待售指数变化率	USNCH=ECI	12月30日	十一月	+3.5	2.0	10.4	%
德国	CPI 初值(月率,大致时间)	DECPP=ECI	12月29日	十二月	1.0	0.8	0.1	%
德国	CPI 初值(年率,大致时间)	DECPPY=ECI	12月29日	十二月	1.7	1.5	1.5	%
德国	HICP 初值(月率,大致时间)	DEHIP=ECI	12月29日	十二月	1.2	0.8	0.1	%
德国	HICP 初值(年率,大致时间)	DEHIPY=ECI	12月29日	十二月	1.9	1.6	1.6	%
意大利	商业信心指数	ITBUSC=ECI	12月30日	十二月	103	101.60	101.60	
意大利	生产物价指数(月率)	ITPPI=ECI	12月30日	十一月	0.4	0.35	−0.10	%
意大利	生产物价指数(年率)	ITPPIY=ECI	12月30日	十一月	4.0	3.95	3.80	%
欧盟	货币 − 私人贷款	EUM3PC=ECI	12月29日	十一月	2.0	1.5	1.4	%
欧盟	货币 M3 年增长率	EUM3=ECI	12月29日	十一月	1.9	1.5	1.0	%

外资投行再遭杯葛 瑞银疑做局中国海外

上接 17 版

瑞银被怀疑“做局”，中国海外并不是第一例。在之前中石油股票暴跌案例中，瑞银就被认为有牟利的情况。2007年11月5日，瑞银承销的中国石油A股上市。中国石油从开盘48.6元的价格一路下跌到10.17元。同时瑞银利用旗下有香港联交所交易席位的子公司瑞银美国证券、瑞银澳大利亚证券及100%控股的资产管理公司事先买入大量中石油H股，在A股发行上市之后，旋即沽空抛售，造成A股、H股股价大幅下挫，而自身却从正股和相关权证中牟取暴利。

此外，瑞银在2007年的中国神华、2008年的上海汽车，都被市场质疑过。实际上，包括瑞银在内的外资投行近几年某些行为同样备受质疑，今年，高盛被《人民日报》发文质疑其反常行为：通过研究报告唱空中国，反手在境外建议大量买进中国股票。

对此，独立经济学家谢国忠表示：“某些分析师和交易员通气，这个东西是没法铲除的，这也是行业里很大的问题，分析师发布某些报告可能是因为某些利益关系，按照法律规定是非法的。”

瑞银亚太区公关部相关人士对记者表示，瑞银实行稳健严格的机制避免潜在的利益冲突。他们适用于我们所有的业务，包括交易和研究。但事实上，对于国际投行的监管，在全球范围内都存在缺失。2008年的金融危机引发了对国际投行监管机制的深刻反思，但是根本性的改变仍未到来，尤其是国际投行可以呼风唤雨的亚太地区，其防火墙机制尤其值得关注。

Wind資訊 REUTERS 路透 更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

农行抢食农村社保代理

本报记者 胡蓉萍 北京报道

随着农村“新农保”国家级试点县区数量的不断增加，国内的金融机构也瞄准了这部分资金的代理和渠道市场。刚刚在2010年完成A+H上市的中国农业银行，就在抢食“新农保”和“新农合”这块三农业务新市场。

本报从人保部了解到，到目前为止，已有820多个县区开展了新农保试点，大约有1500万年满60周岁的农村老人每月至少能领取到55元的基础养老金。

分析人士表示，虽然这部分资金开展时间短、金额小，管理尚在县域，但未来，将是一块和城市社保资金不相上下的、稳定的资金库。

而本报独家从农行获得的数据显示，截至2010年9月底，农行确定代理新农保试点县合计315个，其中独家代理177个，合作代理138个。这一市场，目前有农行、农信社、邮政储蓄银行和建行在参与。

农行抢食

2009年9月，自新农保试点正式启动，国务院首批确定了320个试点县区，全国覆盖面达11.8%，大约有1500万左右的60周岁以上农村老年人领到基础养老金。到目前为止，已有820多个县区开展了新农保试点。而这部分资金的收缴和发放涉及千家万户，给金融机构提供了一块新的业务。

目前各省市县确定代理机构的方式不同，有的是省或市政府统一招标，有的是县政府决定。

湖北省政府则采取公开招投标的方式，对投标金融机构的综合金融服务能力进行评价打分，最终确定农行为湖北省新农保独家代理金融机构。

获得全省新农保项目独家代理权后，农行湖北分行为了弥补渠道建设的不足，推进转账电话布放，在县域共安装转账电话5.69万部。

农行依托新农保、新农合代理业务能够获得相对稳定的资金来源。以农行寿光市支行为例，据其粗略测算，在全市推广代理新农保后，每年可归集社保基金账户资金1.9亿元左右，吸纳参保农民个人存款0.4亿元，且沉淀的资金主要是低成本的存款资金，年存款利差收益278万元。

“这样不仅实现了将农村地区闲散资金有效归集，为县域支行每年带来稳定的存款利差收益，而且还将惠农卡与政府信用捆绑在一起，以一种最可信的方式将销售渠道铺设到农民身边，为存贷、理财等业务的发展带来了潜在机会。”农行山东分行相关业务人士表示。

农行相关业务部门人士还表示，新农保、新农合代理渠道获得政府和农户的认可后，将为农行取得粮食直补等其他财政资金的代理权创造更为广阔的营销空间。

本报从农行山东分行了解到，截至2010年9月末，农行山东分行在不包括青岛以外的全山东省分别确定代理试点县11个、第一批新农保国定试点县和13个自行试点县，共24个，其中独家代理5个，合作代理19个。2010年前9个月，新农保、新农合代理项目带动发放惠农卡79.8万张，累计归集资金5.7亿元、发放资金3.2亿元。从县域支行来看，剔除双重代理的8个支行因素，累计获得新农保、新农合代理项目的支行共30个。

截至2010年9月底，农行在全国确定代理新农保试点县合计315个，其中独家代理177个，合作代理138个；取得新农合代理的县共计247个，其中独家代理136个，合作代理111个；新农保、新农合代理项目带动发放惠农卡合计731.6万张，占全国发卡总量5370.9万张的13.6%；累计归集资金181亿元，累计发放资金125.6亿元。

但农行在云南某分支机构的负责人对本报记者坦言，农村网点和基层客户经理相对不足是农行开展此项业务的最大问题。农业银行还需要不断创新和完善代理服务模式，加大自助机具的布放力度，进一步拓展服务渠道，延伸网点服务能力，并通过金融知识的宣传和普及逐步构建完善的农村支付结算体系。

> 截至2010年9月底，农行在全国确定代理新农保试点县合计315个，其中独家代理177个

群雄逐鹿

除了农行外，农信社、邮政储蓄银行和建行也在参与抢食这一新市场蛋糕。

以山东为例，本报从山东省人保厅获悉，目前，该省承办新农保服务业务的金融机构分别有邮政储蓄银行、农业银行、建设银行和农村信用社4家。其中，有7个试点单位选择了2–3家金融机构承办金融服务，有12个试点单位只选择一家金融机构合作。

在山东，邮政储蓄银行参与承办了11个试点单位金融服务，农信社参与承办了12个，农业银行参与承办了6个，建设银行同邮政储蓄银行共同承办了1个。

山东省人保厅在一份相关的文件中对邮政储蓄银行评价最高，认为其作为国有控股银行信誉良好，服务网络完备，服务网点可以延伸至村、户，还可利用邮政投递员的优势上门服务，方便养老金的发放和收取。

对于农行，山东省人保厅的评价是“积累了针对农村地区服务的经验，服务能力强，网点覆盖范围广。但在少数偏远地区，农业银行没有分支机构”。

而农村信用社，则被认为“网点遍及乡村，代办员多、服务较深入。但由于法人层次较低，抗风险能力差，在基金管理政策上不能得到支持。”

因此，上述人保厅得出结论认为“选择两家或多家金融机构服务，可以在征缴与发放等工作环节互相竞争，提高服务质量，但在信息化系统管理工作方面可能造成诸多不便”。

本报记者自人保部获悉，从2010年10月1日开始，“新农保”国家级试点又新增了500多个试点县区。据人保部内部人士透露，试点县区名单由人保部今年上半年上报至国务院，10月上旬得到国务院方面的正式批准。

银监会信贷大检查 贷款新规7成达标

本报记者 程志云 北京报道

2010年的最后两个月里，银监会对商业银行信贷情况进行大规模检查。

此次检查的主要目标是针对商业银行对自2009年10月以来颁布的“三个办法一个指引”(下称贷款新规)执行落实情况进行摸底。

而接近银监会人士透露，尽管此前不少业内人士都预计难度较大，不过此次检查初步结果显示7成贷款达标，基本按照贷款新规的要求操作，剩下的部分银监会也要求商业银行拿出整改报告。

岁末大检查

据悉，此次年末检查包含三个部分。第一步是由商业银行进行自查，是否按照“三个办法一个指引”在贷款的流程改造、合同文本、IT系统调整等方面的规定开展业务。

第二步，也是此次检查的核心是由地方银监局对辖内商业银行上报数据进行抽查。抽查的重点在于执行较为薄弱或者之前未曾进行过检查的地区、银行业金融机构、贷款业务品种。

一位地方银监局告诉记者，此次抽查主要从3个环节检查商业银行贷款发放流程。对于商业银行发放的固定资产贷款，银监局主要抽查其是否审核确认项目的投资主体资格、经营资质以及是否符合国家的产业等相关政策规定等；对于流动资金贷款，则检查其贷款规模是否测算借款人营运资金需求，审慎确定授信总额及贷款额度；对于个人贷款，是否建立并严格执行面谈面签制度。

其次，在支付环节，银监局主要抽查商业银行贷款受托支付的情况。按照要求，商业银行应该事先审核借款人相关交易资料，贷款发放后即通过借款人账户支付给借款人交易对手。

此外，在贷后环节，银监会检查商业银行是否建立了风险预警和贷款人监控系统。对固定贷款客户，银监会要求定期对借款人和项目发起人的履约情况及信用状况、项目的建设和运营情况、贷款担保的变动情况等内容进行检查；而对流动资金贷款客户则通过定期与不定期现场检查和非现场监测，分析借款人经营、财务、信用、支付、担保及融资数量和渠道变化等状况，加强对资金回笼账户的监控；对个人贷款客户则定期跟踪其信用、担保情况变化、还款履约情况等。

“为了保证抽查数据的可靠性，银监会规定，农村合作金融机构抽查不低于各局辖内农村合作金融机构法人机构数的20%。外资银行抽查不低于各局辖内外资银行机构数（含法人机构数和分行数)的20%。对被抽查机构固定资产贷款、流动资金贷款抽查笔数原则上不低于贷款新规实施以来至2010年9月份之间发放且尚有余额的贷款笔数的1%，个人贷款抽查笔数原则上不低于贷款新规实施以来至2010年9月份之间发放且尚有余额的贷款笔数的5‰。”该人士称。

在此基础上，银监会还成立了由法规部牵头的督导组在2010年12月初分赴各地督导检查。按照检查计划各地银监局应当在2010年12月15日之前，汇总辖区内的检查结果上报银监会，由相关部门汇总后再上报给银监会高层。

风控利器

接近银监会人士透露，此次检查的初步结果显示，“三个办法一个指引”贷款新规的执行效果超过了此前的预期，大约有7成的贷款都执行了新规的要求。

“其中，固贷方面执行率更高，而流贷和个贷监控起来更难，但也超过半数。部分还未达标的银监局也要求商业银行拿出整改报告了。”该人士称。

建设银行高级研究员赵庆明指出，贷款新规的执行实际上为商业银行贷款质量的控制，尤其是2009年天量信贷发放后，起到了积极的作用。

实际上，在此之前，不少商业银行都抱怨过贷款新规“受托支付”和“测算贷款人实际需求”的方法给具体业务操作带来了不少麻烦。

一位工商银行北京某支行负责人告诉记者，“2009年之后整个市场竞争规则实际上已经彻底变了。信贷放开之后，大家都在拼命争夺大客户、大机构，给这些机构的利率通常都尽量放低，会低于下限10%–15%左右。量上面一旦放开之后，没有人会精耕细作再去仔细谈价格，你不贷，早就有无数个竞争对手行冲过去放贷了。”

一位农业银行人士也指出，现在很多央企和地方国企都是大集团，授信也是对集团统一授信，你很难实时测算流动资金多少，或者监控所有的贷款用途。如果硬要按照项目受托支付卡贷款，很多企业根本不接受。

尽管如此，贷款新规的实施还是帮助商业银行2009年的天量贷款实现了软着陆。

一位大型商业银行风控部门人士告诉记者，从今年前三季度的情况来看，不良贷款依然比2010年初实现了双降，地方融资平台的风险也基本上控制下来了，房贷、个人按揭贷款也基本上可控。

赵庆明说，按照经济工作会议的要求，商业银行的信贷要逐步回归常态化。2009年是接近10万亿，2010年估计在7.8万亿左右，目前2011年的目标是接近7.5万亿。“从长期来看，如何控制好存量贷款风险，逐步转型是一个重要的课题。”他说。

|中国|三亚|香水君澜|


实景图

隐逸山海间的艺墅品

香水湾滨海一线 酒店入户服务 私密泳池院墅

背靠山、面向海，香水湾的美，
您可以用一座院落式的独栋别墅来收藏。
香水湾君澜度假酒店，由浙江世贸君澜酒店集团开发、直接管理。
酒店业已开幕运营，就为了给别墅主人无微不至的服务。
即使您不在的时候，也有专人帮您把别墅的里里外外细心打理。
您只需要放松享受的心情，不需要张罗琐事的费心！

山院墅、水院墅、美学艺境样板区，落成恭候！

中国·海南
香水君澜
SUNTREEBAY HAINAN CHINA
Villa · SPA · 酒店 · 别墅

0898 8330 0777
www.naradavilla.com
滨海别墅接待会馆：香水湾君澜度假酒店

投资开发：浙江世贸君澜酒店集团 建筑设计：加拿大AAI&浙江省院 景观规划：香港易道 空间设计：香港PAL梁景华
收藏级别墅 / 建筑设计：建言 景观规划：翰祥 空间设计：大匀 全程营销：金达利筑地
陵房预字（2010)第0012号 本广告仅供参考，开发商保留最终解释权

投资商业地产 险资两难中“舞蹈”

本报记者 肖君秀 欧阳晓虹 深圳、北京报道

保险进入商业地产又添上浓墨重彩的一笔，总交易金额为37.44亿元的原首都时代广场被中国人保集团股份有限公司(下称“人保”)及旗下子公司成功拿下。

一位人保集团人士向本报透露，2010年12月30日,人保集团就此项交易与北京西长安街八十八号发展有限公司签订了交易合同,并支付了所有款项,其中人保财险支付10亿。按照有关不动产投资监管规定,上述交易合同签订之后,人保还需要在15天之内向保监会报备。

作为2010年险资进军商业地产最后一笔交易收官,险资投资不动产开闸首年险资抢购商业地产暂告段落。

一位保险业人士表示,监管部门实际上对险资投资不动产管理严格，险资可投项目与其可投资金额相比还是显得相当不足。

> 直接拿下项目用地以及直接收购拥有商业地产项目的公司，成为险资进入商业地产的两种可行方式

一面是地产调控政策加码,一面是土地成交价在抢购竞标中价格不断创出新高,在矛盾中进场的险资既要淘出升值的好项目,同时所投项目还要符合监管的种种限制规定,险资不动产投资还面临诸多挑战。

纷纷抢购

人保收购原首都时代广场,早在2010年6月份就进入了洽谈阶段(详见本报2010年10月25日《铺路整体上市 人保拟购首都时代广场》)。

除人保之外,其他保险公司也纷纷涌入商业地产投资领域。2010年下半年险资投资商业地产进入了集中爆发期。2010年12月末被称为“史上最庞大的土地投标”——北京中服地块中的6块地买家中，安邦财险、健康保险和标准投资集团组成的联合体以25.2亿元夺得Z5地块，建筑面积12万平米，楼面价高达2.1万元/平方米。在上述6地块争夺战当中,包括上述安邦财险3家保险公司以及泰康人寿、生命人寿、阳光保险等共8家险企亮相竞标现场。

险资加入商业地块抢夺战，关键在于政策的放行。2009年10月1日新《保险法》出台险资进入不动产开闸，2010年9月出台细则《保险资金投资不动产暂行办法》(以下称“办法”)发布，规定险资投资于不动产的账面余额，不得高于保险公司上季末总资产的10%，这让每个月都有大量保费进账的险企找到了新的投资出口。

三家上市保险公司也同样忙着抢项目,太保2010年12月10日发布公告称，斥资2.16亿元收购深圳福田燃机电力公司30%股权，而该公司最主要资产为位于深圳中心区福田区估值为6.81亿元的地块。2010年8月,成都新行政中心“天府国际金融中心”吸引了众保险公司，中国人寿以6.46亿元价格买下该楼群的5号楼，安邦财险则以4.92亿元的价格购入1号楼和2号楼；此外,8月国寿还以25.9亿元在杭州江干区拿下商业金融用地。平安在7月末以6.13亿元价格购得深圳福田中心区南区一地块。其他中型保险公司也频频出手拿地和抢项目,纷纷在各核心城市中心区抢项目。

不过,险资投资商业地产规则比较多，上述人保集团人士对本报称，由于房地产开发领域具有很强的专业性，为了规避保险公司投资风险，《办法》禁止保险公司设立房地产开发公司,禁止投资非上市房地产公司股权,但项目公司除外,这为首都时代广场项目在操作模式的选择和确定上提供了政策依据,如采用项目公司的操作模式,不仅符合相关政策规定,而且有利于实现风险隔离。

这也是“首都时代广场”未出现在上述交易合同中的原因,因其不是项目公司,但北京西长安街八十八号发展有限公司则是一个项目公司,且符合《办法》要求的——第二十条规定，保险资金以股权方式投资不动产,拟投资的项目公司应当为不动产的直接所有权人,且该不动产为项目公司的主要资产。

可见,直接拿下项目用地以及直接收购拥有商业地产项目的公司,成为险资进入商业地产的两种可行方式。对于投资原首都时代广场商业物业项目，上述人保人士表示,“此栋楼主要还是自用，现在险资投资的物业大部分都还是自用。中国的商业地产依然受制于很多因素，现在除了中国平安,泰康置业(因其用的不是保险资金)对商业地产有所涉足外,其他保险公司投资参与的(项目)还很少。”



保险资金进入不动产还有一个漫长的时间 CFP/供图

不过，险资投资不动产开闸的真正意义在于，使险资增多一个与保险资金久期相适配且收益要高于固定收益产品的投资出口，市场人士认为险资早以自用办公的名义进入商业地产,且有的已经获得了不错的收益。

两难抉择

险资不动产投资形成了两个梯队。据了解,平安、国寿、泰康、太保当属第一梯队，均已投资了几个以上的项目; 另一个梯队则是涉市的初入者。国寿除了潜入商业地产外,2010年上半年就拟拿出1000亿资金投入养老地产,泰康人寿拟投资40亿元兴建养老社区，而太保走的似乎是与平安相似的路径,以收购商业地产项目为主。

目前商业地产运作较为成功的当属平安,据记者了解到,平安以旗下平安信托为平台,在北京、上海、广州、南京等城市投资了物业,其租金回报率在6%-7%，而一般来说写字楼年租金回报率在4%上下。另其投资的商业物业升值也相当可观。

不过,今年的房价在调控加码中并未停止上涨步伐,而在新的一年里仍然可能面临各种调控手段。在这种情况下,保险对商业地产投资如何看待? 平安信托董事长童恺认为,“中国人多地少,中长期房地产还是比较好的投资,房地产是周期性行业,能守得住都不会有太差的结果。”

不过,中央财经大学保险学院院长郝演苏则认为,“险资投资不动产只是资金运用多了一个渠道,且不是主渠道,而且在经济不好的时候下滑风险很大，变成非常难回收的资产，如亚洲金融危机日本就有7家保险公司因投资房地产导致破产。”

上述人保人士则认为，对于房地产还是有些看不懂，因为经济形势很复杂。客观讲,保险资金进入不动产还有一个漫长的时间，而中国目前经济形势下,房地产走势不清楚,对宏观经济没有很好的把握,“似乎现在的地产价格依然偏高，但如果从通胀角度看或不尽然；像过去十年何时买房子都贵,而现在看以前的房价都比较便宜。长期观点看,保险公司需要配置地产,否则没有‘压箱底’的资产。”

另外,保险公司也在为《办法》中的若干规定而苦恼，某家国有大型保险公司人士表示，感觉投资政策与立法规则正好是相反——如没指定的都不能投，圈定了一个比较小的投资范围,但就此作为投资方来说,可能很难找到合适的投资对象,可操作性不强。

他表示:“以至于如果参与了投资,就容易导致违规。守规距一些的国有保险公司，就索性不参与投资了,避免可能踩红线。”

北京治堵连锁反应 光大银行预警汽车经销商风险

本报记者 胡蓉萍 北京报道

北京市治堵新政不仅吸引了老百姓极大的关注而且还牵动着商业银行敏感的神经。

本报获悉,光大银行总行信贷审批部已经向其北京分行发出了《关于“北京交通改善措施”实施的风险提示》(下称提示)及《关于对汽车销售行业提示风险并开展风险排查的通知》(下称通知)，要求北京分行将汽车经销商类授信业务纳入预警体系、对存量汽车经销商类授信业务进行风险排查、审慎办理新的汽车经销商类授信业务。

多位银行信贷管理部门人士对本报表示,限量、限行、限牌、停车收费等措施的推行将制约北京市场汽车销售，造成汽车经销商间竞争加剧,经营风险加大。

光大银行北京分行对汽车经销商存量汽车经销商类授信业务第一次排查结果已于2010年12月底前上报。

风险警示

2010年12月23日,北京市政府发布了《北京市关于进一步推进首都交通科学发展加大力度缓解交通拥堵工作的意见》。

就在23日当天,光大银行风险总监李杰召集风险管理部、公司业务部、中小企业部和资产监控中心进行了专题讨论,解析“新政”的基础上明确了下一阶段加强汽车经销商类授信业务风险管理工作的具体措施，并下发了风险排查通知。

12月24日，光大总行信贷审批部向分行下发了《关于“北京交通改善措施”实施的风险提示》,其中建议光大北京分行深入了解“新政”对与光大银行开展授信业务合作的汽车经销商和厂商所造成的影响,对可能存在的风险隐患采取有效措施,以保证银行的资产安全。

光大银行相关人员表示,已将汽车经销商类授信业务纳入预警体系，中小企业部牵头,会同分行今后将按月对汽车经销商类授信业务开展情况及风险状况进行汇总、重检。

> 光大相关业务部门人士表示排查的内容主要是关注新政出台对经销商可能造成的不利影响

“要求我们向风险预警委员会做专题汇报,然后由预警委员会讨论确定是否将其列为常规议题进行按月会商。”上述人士表示。

本报从相关人士处了解到,融资敞口余额较大的、经营不得跨区域销售的品牌的、现有库存与今年月度销售成本之比过高的、经营二、三线品牌的、新建企业等被要求重点关注和控制。

近期经销商向银行办理融资业务时,银行也纷纷增加了审批程序和要求提供的材料。光大的分支机构需逐次提交报告,报告中至少要就经销商2010年年度和当年四季度销售情况、当前库存量、他行授信余额、拟融资项下车辆的销售安排进行分析,经分行公司业务管理部、风险管理部、中小企业业务部以及资产监控中心负责人确认后才可办理具体业务。

风险排查

光大银行北京分行已经开始对存量汽车经销商类授信业务进行风险排查。

“排查的内容主要是关注新政出台对经销商可能造成的不利影响,判断经销商自身偿债能力的变化情况;授信到期偿付是否存在风险隐患,对存在风险隐患的,应采取何种化解措施等。”光大相关业务部门人士表示。

除此以外,银行相关业务人员也在调查和了解新政出台后,厂商对北京区域内销售政策作何调整;经销商2011年度销售计划，对于新政下经营策略有何调整,如何应对新政带来的需求萎缩。

经销商目前在各银行的授信情况,财务状况也被银行所关注。光大银行要求业务人员在调查中明确经销商近期销量、目前的库存以及对应的银行授信、他行授信额度、明年1季度销售计划等信息。

12月中下旬以来经销商申请办理的授信业务被银行重点关注,光大银行还跟踪授信项下对应的车辆销售及回款情况,对于销售不畅及资金链存在紧张状况的采取有效措施进行化解。

排查范围为经销商项下除低风险以外的全部授信业务，包括全程通、担保项下以及货押等。

对于经销商授信额度已启用但无余额以及已获得审批批复但授信额度尚未启用的也在此次排查范围之内。

2010年12月23日,“北京交通改善措施”正式公布,在限制措施中,限量和限牌措施对北京地区汽车经销商、其上游各汽车生产厂家的经营发展影响较大。

据统计,2009年北京机动车增加51.5万辆,2010年预计增加80万辆左右,但2011年度北京小客车总量额度指标仅为24万个，仅占2010年北京机动车增量的30%,这预示着在2011年北京地区汽车销量将减少70%。

保监会再“祭”监管 保险公司抱怨空间受挤

本报记者 欧阳晓红 北京报道

“预计2010年保费收入是2005年的2.7倍,总资产是3.2倍,我国已经成为全球最重要的新兴保险大国。”12月28日,低调召开的2010年全国保险监管会议上,吴定富如是说。

然而,面临这个迅猛发展、形势大好的行业,吴在整个讲话中,监管却一直是主基调。吴定富勾勒出2011年的监管地图，从市场秩序、资本约束力乃至公司高管职责,监管之利器遍及每个经营管理细节。

在保险行业亮丽成绩单的背后，保监会似乎更愿意居安思危，看到隐藏在背后的诸多隐忧:保险公司商业贿赂、骗保案件频发……

强调监管

12月28日，吴定富在保险业情况通报会上指出,“十二五”期间,要使市场秩序从根本上得到治理和规范。换言之,保险业市场秩序的治理将成为重中之重。

一位保监会人士总结吴定富明年的监管思路:“责任上挂、内部治理、技术控制、外部协同。”

责任上挂背后包涵的对应含义是,依据保监会日前下发的《关于加强保险公司中介业务管理的通知》规定,保险公司总公司应当在每季度结束后15日内向中国保监会报送中介业务统计报表,其总经理应当在该报表上签字,并对该报表内容的真实性负责。

“责任上挂的要害在于此,文件要求保险公司总经理在报表上签字,这意味着如有‘五假’行为,‘一把手’也要承担责任,按照《保险法》对其进行查处。”保监会人士解释。

“技术控制”指的则是诸如财险业见费出单等;“外部协同”是说联合外部力量,共同治理商业贿赂,像中纪委转发《中国保险监督管理委员会关于严厉打击利用保险业务从事商业贿赂行为的通知》。

“非法集资、保险欺诈、商业贿赂等保险领域的司法案件时有发生。这些问题若得不到有效治理,不仅会造成市场秩序混乱、破坏行业形象,严重的话还会影响行业可持续发展。”吴定富说。

也因此,吴定富表示,要把打击虚假经营行为作为规范市场秩序的重点。像财产保险领域以车险和农业保险为重点,突出整治虚假批单退费、虚挂应收保费、虚列中介代理手续费、虚列营业费用和农业保险虚假承保、虚假赔案问题,逐步解决条款、费率报备与执行不一致的问题。

而人身保险领域以银行保险为重点，突出整治账外暗中支付手续费和销售误导问题，同时对电销业务和团体年金业务开展集中治理。保险中介领域以保险公司中介业务为重点，突出整治利用中介业务和中介渠道弄虚作假、非法套取资金等问题,同时对保险代理市场进行清理整顿。

这些在保险公司的一些高管人士看来是过于严厉了。有人士直言，在这样的监管思路指导下,保险公司分支机构感到发展受阻了。据说,有地方保监局甚至告诉其辖区的保险公司“发展不是最重要的,关键是别出事”。

一位焦虑的保险公司高管抱怨过于理想化的监管方式令其颇有些喘不上气,到处都是监管红线,不小心就“踩”到了。而现在几乎家家保险公司都存在不同形式的违规。

保监会在一些细节上的规定让保险公司多有抱怨。像“零现金收费”规定,100%执行的话,难度极大。一位保险公司人士说,“如在公园门口处销售的意外险，收费很低，如果要求信用卡支付的话,可能就无法推广保险业务。”

但是,频繁发生的代理人骗保和挪用保费案件,促使保监会不得不对此进行细化监管,加强保费现金管理。

另外是近期保监会下发的《关于进一步规范人身保险电话营销和电话约访行为的通知》，禁令几乎堵死了个险代理人采用电话陌生拜访来开拓业务的渠道。一家保险公司高管说,最初的保险业正是靠此做出来的，规定太超前了,可能与发展时期略有不符。

社科院金融研究所保险研究室主任郭金龙表示,保险业正值发展关键期之时,也是其矛盾暴发之际,所出现的问题是之前粗放式发展带来的结果。不是高质量、有效益的发展宁可不要。

“资本约束力”困惑

不过,目前行业转变发展方式的成效逐步显现。吴定富表示,截至目前,车险业务扭亏为盈、寿险业务内含价值不断提升。

“督促部分保险公司通过多种形式充实资本金,改善偿付能力状况，共有46家公司增资331.7亿元,8家公司发行次级债225.5亿元。目前,偿付能力不达标的保险公司7家,比年初减少1家。”吴定富指出。

显而易见,“加强偿付能力监管，强化资本约束”也是保监会2011年的监管重点。

对此,吴定富说,严格执行《保险法》第102条,即只有1元资金本就只能做4元的业务。

但是,像中国人保财险股份公司,截至2010年12月24日,其保费突破1500亿元。目前其现有注册资本金仅为178亿,若按照上述要求,人保财险需再增资197亿。

此外是资产评估，按照2002年的规定是历史成本法,若按照公允价值计算的话,对资本金的评估就会翻倍增加,这些因素都会改变偿付能力充足率的结果。

“如果加上述两部分去测算的话,人保财险的偿付能力充足率可能会超过200%。”一位人保财险人士说。

“显然监管层为加强监管做了很多工作,可真正实施起还需要一个过程。”一位财险公司高管说。

10年资深研究员
担纲易方达医疗保健行业基金经理

2011年首发基金——易方达医疗保健行业基金将于1月4日起公开发售。作为行业基金,易方达医疗保健基金将专注于投资医疗保健行业股票,包括化学制药、中药、生物制品、医药商业、医疗器械和医疗服务等六个子行业。

拟任基金经理李文健是中国证券行业第一代医药行业研究员,自北京大学生物化学专业硕士毕业后,从事医药行业相关工作已逾14年,其中在大型投研机构担任医药行业研究员已达10年之久，具备丰富的行业研究经验和深厚的专业功底。

2000年以来，随着社会发展和收入水平的提高，民众对健康的态度更加积极,要"小康"更要"健康",中国人的医药消费正在升级。卫生部数据显示,2000年以来中国城镇居民家庭人均医疗保健支出稳步增长，医药消费正逐步升级:2002至2005年，该项指标的复合年增长率达到12%,2006至2009年,该项指标的复合年增长率达到11%。

同时，得益于医药消费的增长和医疗卫生体制改革的推动,2002年-2009年，国内医疗保健行业销售收入年均增速超过20%，约为同期GDP年均增速的两倍，行业整体呈现持续告诉增长态势。

不过,与发达国家相比,目前中国人均医疗卫生支出尚处于较低水平,未来还有很大提升空间。当前我国卫生总费用占GDP的比例仍处于低水平,不足5%,而美国是17%。未来二十年,随着中国经济的持续增长、人民生活水平的稳步提高、人口结构日益老年化,医药行业将进入高速发展的黄金时期。

安信证券研究显示,2001-2009年，中国医药市场规模从1,782亿元增长到5,706亿元,历年均保持两位数成长,呈现长期稳定增长趋势。全球著名医疗咨询机构IMS预测,2011年中国将成为全球第三大医药市场,2015年将取代日本成为仅次于美国的全球第二,并且未来十年中国医药行业都将延续蓬勃发展态势。

易方达医疗保健行业股票基金 （110023）
1月4日起开始发售
详询:400-881-8088
基金投资有风险

AD

编辑:袁金秋 E-mail:yuanjinqiu@eeo.com.cn 美编:刘敏

公安部证监会联合督办 绿大地4天暴跌3成内情

本报记者 黄利明 实习生 李勇 北京、昆明报道

4 天股价暴跌 3 成,云南绿大地(002200.SZ)的投资者在梦魇中走进 2011 年。

绿大地“崩盘”缘起其 2010 年 12 月 23 日公告:控股股东、董事长何学葵持有的 4325.8 万股(占总股本 28.63%)于 12 月 20 日被公安机关依法冻结。

该公告并未解释冻结原因及所牵涉案情与性质,从而打开了投资者疯狂且又恐惧的想象空间。绿大地当日以跌停开局,暴跌 4 个交易日后于 12 月 29 日保护性停牌。

据记者初步了解,证监会联合公安部在督办对绿大地牵涉的违法违规案件,调查包含此前证监会立案的涉嫌信息披露违规以及不披露重要信息、上市不规范、绿大地原财务总监蒋凯西涉嫌内幕交易等问题。同时,云南省证监局还列举了绿大地存在“九大问题”以求查处。

谁制造暴跌

何学葵所持的绿大地股份冻结,主要因由为证监会 2010 年 3 月对绿大地涉嫌信息披露违规的立案调查,但更为直接的则是这些股份于 12 月 21 日解禁,且每年可转让 25%。

绿大地总经理王光中告诉本报,何学葵原计划不减持上述股份,但由于公司业务主要是政府绿化工程项目,不少需要公司前期垫资,因此何学葵有意将上述解禁可转让的 25%股权质押给银行以获得资金。

据本报了解,绿大地 2011 年预期有 10 亿元项目,前期所需资金约为 2 亿元。

一般已解禁股质押按约 70%获得资金,非解禁股的这个数字仅约 30%。因此王光中解释,公司 12 月 14 日进入解禁手续的办理阶段并未申请主动不解禁。此时,监管机构的调查意见尚未结束、处分意见也没有,公安机关忧虑何学葵借机抛售,于是依法冻结上述股权,以确保大股东股份在调查结束前不发生减持。

上述冻结情况由深交所告知了绿大地,随后绿大地 23 日发布了公告。

值得一提的是,有权威人士告诉记者,绿大地上述公告内容曾将“因涉嫌违规披露、不披露重要信息”接受调查等相关冻结原因写入其中,但因监管层认为冻结信息中并未做出明确提示而未予认可。

但这份未披露冻结原因的公告令绿大地在 23 日复牌后股价直接跌停,关于何学葵涉刑事案件、携款潜逃的传言也四处升起。

当天收盘后,何学葵应机构投资者请求,临时召开了投资者电话会议,并一再解释“股份冻结是个人事情与公司基本面无关”。但何学葵仍以“秘密”为由依然无法回应冻结缘由。

24 日,绿大地再度跌停;26 日下午,绿大地在其公司网站披露何学葵主持讨论公司工作的文章及照片,以期消除投资者的部分担忧;27 日,绿大地跌停开盘,但旋即拉升,收盘时依然下跌 5.5%,换手率则暴增至 19.65%;28 日,该股再度暴跌 9.11%,收于 26.53 元,这已较公告前股价跌去逾 30%。

一位机构投资者向记者抱怨,正是这种不清不楚的公告,令投资者无从判断股份冻结对于公司基本面的影响程度,进而引发恐慌性抛盘,“这种损失和责任不知道由谁负责”。

29 日,因接监管机关要求,绿大地保护性停牌。30 日晚间,绿大地公告,接到公安机关通知,公司因涉嫌违规披露、不披露重要信息接受调查。但这个迟到的解释,不能改变绿大地流通市值在四个交易日蒸发 12.2 亿元,且以换手率累计匡算,有约 80%的该股投资者承受了这一暴跌。

公安部督办

2010 年 12 月 29 日,昆明市公安局新闻宣传办公室综合处处长李云峰就绿大地事件咨询相关业务部门后,告诉记者该案件由云南省公安厅经侦总队专案组办理。在随后的采访口头回复中,云南省公安厅新闻处相关人员表示,该案因由公安部在办理,所以无权接受相关具体采访。云南省证监局则暂未回复本报的采访。

2010 年 3 月 17 日,绿大地曾收到证监会送达的《调查通知书》,指出绿大地因涉嫌信息披露违规,进行立案调查。随后,证监会稽查总队调查组进驻绿大地,并于 5 月份结束了进驻性调查。

据了解,2010 年 5 月中旬,曾有一批机构投资者人员赴绿大地调研,不少人对绿大地基本面表示认可,并随后建仓或增持。这包括中原证券,特别是浙商证券、银泰证券,也都进入成为绿大地十大流通股股东行列。据记者了解,绿大地 2010 年业绩有望扭亏为盈至 3000 万元左右。

当时机构获得的信息是立案调查并无大碍,不影响公司基本面。但现有层层督办的情况,绿大地所面临的风险依然不容乐观。

> 迟到的解释,不能改变绿大地流通市值在四个交易日蒸发 12.2 亿元,约 80%的该股投资者承受了 3 成暴跌

据悉,云南省证监局对绿大地调查列举了“九大问题”,包括财务问题、重大事项未公布、报表虚假、股东等方面,要求查处。

但绿大地最新公告显示,接到公安机关通知,因涉嫌违规披露、不披露重要信息接受调查。因此,绿大地案件是否仅局限在最新公告的两项问题有待进一步观察。

绿大地主营业务为绿化工程设计及施工,绿化苗木种植及销售,于 2007 年 12 月登陆中小板。2009 年 10 月,何学葵以 11 亿元身价成为首次登上胡润富豪榜的云南女企业家。

值得一提的是,来自绿大地内部、机构投资者、政府官员的多位人士表示,何学葵与云南省证监局局长范辉关系并不融洽。因此,此次监管虽然合情合理合法,依然有人形容这是“两个女人之间的战争”。

王光中介绍,现在绿大地内部定调主要抓三件事:一是积极跟政府沟通早日解冻股份;二是保证公司正常运转;三是确保南充 5 亿元工程项目顺利签约。

据记者了解,12 月 29 日,绿大地还向云南省金融办、云南省证监局递交相关报告,以求获得理解和支持帮助。而为保护支持当地企业发展,云南省分管的副省长两次赴京,分管这个工作的省副秘书长至少 10 次赴京,与证监会沟通。

涉嫌内幕交易

2010 年 11 月,国务院曾发文要求证监会等部门抓紧开展一次依法打击和防控内幕交易专项检查,查办一批典型案件并公开曝光。此背景下,涉嫌内幕交易问题的绿大地恐难逃监管。

据记者了解,2001 年 3 月至 2010 年 4 月任绿大地董事、财务总监的蒋凯西是绿大地第十大股东,2009 年底其持股 302.82 万股,在 2010 年 1 月 18 日减持 53 万股。

而绿大地在 2009 年第三季度报告中称预计当年度净利润同比增长 20%-50%,但就在蒋凯西上述减持后 12 天,绿大地公告 2009 年预计净利润同比下降 30%以内。此后绿大地业绩连续四次变脸,最终年报披露亏损 1.51 亿元。

因此,2010 年 3 月中旬,绿大地因信息披露问题被证监会立案调查。蒋凯西先于重大利空消息公布前减持股份的行为自是难以逃脱内幕交易嫌疑,这也被认为是此次立案的重要原因。随后,在 7 月 9 日,深交所对绿大地披露违规、重大会计差错、年报多处错漏等问题做出公开处分。

在绿大地被立案调查前后,蒋凯西分三次将上述减持扣税后所得 1100 万元悉数捐给公司。

据记者了解,信息披露涉嫌违规阶段任职的绿大地原董秘唐林明也牵涉其中。因为相关违规问题,唐林明负有直接责任。

12 月 31 日,绿大地因拟披露重大事项继续停牌。据记者了解,这与绿大地计划收购宁波一家园林设计公司有关,标的额则为 1000 多万元。

财政补贴助力 ST公司扭亏熬年关

本报记者 余普 上海报道

部分命悬暂停上市或者退市边缘的 ST 公司们,在年底前获得地方政府的财政补贴,“娘家人”祭出的这一最后绝招,帮助他们及时、顺利地度过年关。一些缺失造血能力的上市公司成为驻留 A 股的“不死鸟”。

据不完全统计,截至 2010 年 12 月 28 日,沪深两市上市公司合计披露获财政补贴 86 笔,其中仅 12 月以来就有 30 笔,超过全年数量的三分之一。上述 30 笔财政补贴中,ST 公司占据半壁江山。

财政补贴扮靓报表

12 月 28 日,距离 2010 年结束只有 3 天时间,有三家 ST 公司宣布获得财政补贴。

ST 宜纸收到宜宾市政府 2000 万元环保运行财政补贴,处于暂停上市的 *ST 鲁北也收到无棣县财政局 4000 万元财政补贴。两公司 2010 年前三季度分别亏损 756 万元和 5647 万元,补贴款项均已划至公司账户。前三季度亏损 1987 万元的 *ST 东碳则披露,自贡市经济和信息化委员会将累计支付 1310 万元作为企业困难补助补贴公司,上述款目前挂公司往来账。

更具代表性的是,2010 年 12 月,*ST 德棉接二连三地收到政府补贴:德州市 1061.63 万元的社会保险补贴、德州市政府一次性财政补助资金 4300 万元以及德州运河经济开发区管理委员会给予的一次性财政补助资金 2480 万元。而其背后,是 *ST 德棉 2008、2009 年连续业绩亏损,2010 年三季报预计全年亏损 2500 万元-3500 万元。如果全年业绩亏损,公司将面临暂停上市的风险。

2010 年初,*ST 德棉大股东德棉集团拟将所持公司 5270 万股转让给第三方战略投资者——房地产企业上海爱家投资控股有限公司的申请得到了国资委同意,证监会亦决定对该行政许可申请予以受理。然而,4 月份证监会对资本市场所有涉及房地产业务全部暂停受理,导致 *ST 德棉的重组方案至今仍“卡壳”。

“市场普遍预测 2011 年下半年地产政策会放松点,所以那些要做增发的、重组的房企,都在撑着一口气等待靴子落地。在这之前,这些企业都在想尽办法筹资渡过难关,政府补贴无疑是最为‘给力’的一种方式。”杭州一家房地产上市公司高层对本报透露说。

泽晖投资公司研究总监杨建告诉本报:“作为一家正在进行重组的公司而言,这一口气必须撑下去,否则将功亏一篑。”据悉,上述三笔合计约 7842 万财政补贴已经计入 2010 年度营业外收入,预计对 *ST 德棉 2010 年度业绩有较大的积极影响。

“不死鸟”尸位素餐

财政补贴虽然是面向上市公司,但其影响却不止于此。

12 月 16 日,*ST 石岘“一字”涨停;12 月 21 日,ST 金化亦牢牢封在涨停板上。其缘由都是获得了财政补贴。

江海证券分析师王鹏飞认为,这种年末财政补贴的“惯例”,助涨了 ST 公司的投机氛围。

上海一位券商保荐人则直陈,获得财政补贴的上市公司一般都是当地国企,“上市公司的数量是衡量地方政府业绩的一个重要指标。以财政补贴扭亏实现保壳,是地方政府的一个‘底限’,被当作一项政治任务来看待。”该人士表示,“地方政府如此‘好心’地改变了一些即将退市公司的命运,实际上影响了现行退市机制作用的发挥,导致本来应当只为优秀企业提供的平台长期被劣质企业占据。”

“这些‘残留’在二级市场的 ST 公司所剩余的只有壳资源的炒作价值,并伴随着大量的内幕交易。如果 A 股市场投机之风盛行,这些‘不死鸟’难辞其咎。”泽晖投资公司研究总监杨建表示。

沪券商一参一控大限前“暗战”

本报记者 张勇 实习记者 刘晓辉 上海报道

2010 年 12 月 31 日,是证监会要求执行的“一参一控”政策大限之日,但上海多家券商依然尚未达标。

在一参一控的达标路上,上海国有资产经营有限公司(下称上海国资)名下的 6%中银国际股权的归属最为曲折;上海证券及其子公司海际大和证券的问题虽然已有较为明确的方向,但截至记者发稿也尚未正式签署文件;爱建证券的未来也并不明朗;而最为引人关注的国泰君安和申银万国股权互换过程中,还“残留”着诸多问题。

上述六家券商占据了上海本地券商的将近一半,在全国范围内一参一控未达标的券商中也是“明星”角色。

中银国际 6%股权悬念

曾有多家单位表达过对中银国际 6%股权接盘意向,但中银国际却至今未有敲定买家。

“现在最有可能的结果是重新到上海联合产权交易所挂牌。”2010 年 12 月 31 日,中银国际的一位董事告诉本报,“从 2010 年 10 月份至年底的短短三个月里,至少有 5 家单位表达过接盘的意愿,但最后都因为种种原因没有成功。”

据了解,上海市城市建设投资开发总公司(下称“上海城投”)当时考虑的是以低价协议方式进行而非市场价格转让。但在上海国资的反对下,上海城投最终放弃。

随后,6%的中银国际股权首次在上海联合产权交易所公开挂牌转让。

之后不久,上海同盛希望以每股 4 元的价格受让,但这与每股 5.09 元开价相距甚远而未能成功。随后上海国盛‘入局’,在市政府组织的协调会上同意以九折(即每股 4.58 元)受让。但上海市国资委却意外未能同意。

几番周折,作为上海所有未达标券商的最主要股东——上海国际集团想出了“新招”,有意先将 6%中银国际股权装入一个子公司再整体打包出售。但由于这一计划存在诸多法规、监管等问题,最终也被放弃。上述知情者表示,“现在国际集团又开始与上海市国资委沟通,依然希望上海国盛能够接盘这部分股权,而如果沟通无效,这部分股权则将重新在上海联交所挂牌。”

国泰君安与申万“尾巴”

在中银国际大限前无法达标的同时,上海国际集团为解决国泰君安与申银万国的问题却也留下了不小的“尾巴”。

本报此前曾报道,上海国际集团与中央汇金公司已经签署备忘录,就汇金退出国泰君安并继续持有申银万国股权达成一致,解决两家公司一参一控的问题。但这一协议颇富争议。

> 中银国际、国泰君安、深万等六家券商在全国范围内一参一控未达标的券商中也是“明星”角色

据悉,由于上海国际集团与上海国资公司都在目前情况下难以拿出 50 亿元左右的资金,以获得汇金公司剩余的 4.78 亿股国泰君安股权,因此引入了期权的概念。

“这一期权概念大体上是国际集团先以净资产价格受让汇金手中国泰君安 4.78 亿股股权,在国泰君安上市之后,再以一定的差价补给汇金。”接近上海金融办的人士告诉本报,“这一方案虽然在短期内解决了问题,但长期来看隐患很大。”

争议在于,这意味着上海国际集团支付的价格有可能远高于 50 亿元。

除此之外,国泰君安的一些内部人士提出:“汇金入股国泰君安时,应该是国家在整体证券行业十分疲弱时的救助性投资,并有协议退出时如果国泰君安每股净资产不超过 1 元时,由国泰君安弥补,而高于 1 元则以净资产退出。”一位在国泰君安工作多年的人士透露说,“现在则并没有按照当初的约定进行操作。”

另外,2007 年国泰君安曾有计划,以每 10 股配 3 股且配股价 3 元向老股东增资扩股。但鉴于上海国资曾对国泰君安投入过 14 亿元的重组资金,因此给予上海国资公司以 1.08 元的价格再多认购 4 亿股的优惠,如不能按照原来的计划实施,则上海国资公司将可能损失约 16 亿元收益。

但如今这一增资扩股计划是否还有效,则不得而知。

虽然换股之后上海国际集团为控股股东,但以目前每股 4.93 元向老股东增资扩股的话,原来的小股东很可能会反对,并带来法律问题。

至于上海证券、海际大和及爱建证券,目前一参一控的解决也还没有最终定论,不过上海国际集团控股国泰君安、参股上海证券将是一个趋势。变成控股股东后,则很可能将对该券商的经营和人事带来影响,原有的多元化股东结构也出现逆转。

据接近上海市政府的人士透露,鉴于上海本地券商目前存在的问题,已经有相关部门向市政府高层建议,如果一参一控问题还得不到解决,完全可以将国际集团和国资公司重新分开,单独成为两家公司,这就从根本上解决了一参一控的问题,而且节省了巨大的成本,也可以设立更多的金融投资平台,有利于通过市场化竞争将上海金融国资做强。

如果这一建议得以采纳,上海国际集团和上海国资公司分别持有国泰君安两至三成的股权,这也将避免因“一股独大”而遭受管理层及经营上的动荡可能。

玩转IN时尚,寻找IN先锋

——民生信用卡 in 卡形象代言人网络选拔大赛即将启动



2011 年 1 月 1 日至 4 月底,为庆祝中国民生银行成立十五周年,民生银行信用卡中心将联合新浪网,隆重推出民生信用卡 in 卡形象代言人网络选拔大赛。作为中国银行业首次全国公开寻找民间代言人活动,参赛者只要拥有中华人民共和国国籍且遵守中华人民共和国宪法、法律法规,便可登录活动网页 minsheng.sina.com.cn,按规定上传个人资料,就有机会赢得 100 万元形象代言费。无论从事什么行业,工农商学兵均可参与,这是一个完全平民化、大众化的活动。

本次选拔大赛赛程共分为报名海选、复赛、晋级、决赛及颁奖四个阶段。期间参赛选手将进行文采、才艺、表达力考核及综合素质展示,并接受综合网络投票和嘉宾投票。大赛最终将有 10 位选手进入决赛,共设立六大奖项。除选拔男女各一名民生信用卡 in 卡形象代言人以外,还将同时产生单项奖、晋级奖、入围奖、幸运粉丝奖,并根据晋级及决赛两个阶段的投票票数总和将在 10 位选手中评选出“最具人气大奖”。获奖名单预计将于 2011 年 4 月中旬在新浪网活动专题页面公布,所有奖项的获奖者都将获得不同程度的现金或奖品及权益奖励。

民生信用卡 in 卡是中国民生银行 15 周年行情的献礼之作,是全方位为年青群体打造的专属信用卡产品。该卡不仅具有卡片有效期免年费、本行取现免手续费等超值权益,更可享受众多时尚品牌的消费优惠。作为该卡炫酷登场的序曲,民生银行信用卡中心面向全社会年青群体网络公开选拔形象代言人,而且是民间的真实形象代言人,藉此鼓励的年轻人展示精彩自我!活动评选的标准是:与美貌相比,我们更关注心灵的美丽;与平凡相比,我们更看重奋斗的精神;与财富相比,我们更欣赏精神的富足;与个性相比,我们更尊重内敛的自信!

截止 2010 年 12 月,民生信用卡发卡量已突破 900 万张,活卡率、卡均交易额等各项经营指标均位于行业领先地位,并已实现连续三年盈利。

AD

原油“巨兽”启动 或加码2011年调控难度

本报记者 田芸 北京报道

2010年最后两周里,一年来波澜不兴的国际原油市场开始骚动。原油价格突破90美元后就再没有回头,原油指数一路飘红。

国际投行唱多,对冲基金加仓多头合约,原油市场的多空头势力对比史无前例地悬殊,似乎预计着2011年原油市场整体的上涨态势。

在“抗通胀”成为2011年中国经济主题之时,曾经引领商品走势的原油“巨兽”的启动仿佛给政策调控戴上了镣铐,2008年,在原油涨价的推动下,国内CPI一度到达8.7%。

消息人士透露,上海期货交易所理事会已经通过了将燃料油合约扩大5倍的决议,对油价可能造成的困境,政府似乎已经如临大敌,做好了对抗的准备。

“巨兽”启动

2010年12月下半月的11个交易日里,纽约商品交易所(NYMEX)的原油指数有8天飘红,其中有5个交易日涨幅超过0.5美元,金融危机以来的最高价格日复一日被打破,“平安夜”的前一天,原油指数涨至92.94美元,创下26个月以来的最高点。

从2009年6月开始,NYMEX的原油指数一直以80美元为中轴,在上下增减10美元的区间里徘徊。

而上海期货交易所的期铜合约从41000元涨至近期的71000元,涨幅超过40%;郑州交易所的棉花合约从13000元涨至33000元以上,上涨了150%;代表国内大宗商品整体价格走势的文华商品指数从146点上升至217点,也就是说,大宗商品市场总体的上涨幅度在一年多的时间里达到了40%。

2010年12月17日,NYMEX原油指数突破90美元,金融危机之后原油指数两次突破90美元,第一次发生在4月底,在90美元上方稍微停留之后又回归到80-90美元区间。而这一次,油价“破9”之后再没回头。

这似乎在许多机构的预料当中。“法兴银行在2010年7月及8月为中国客户定做推出了与原油挂钩的结构化保本型理财产品。”法国兴业银行个人银行投资策略及个贷产品部总经理吴蔚说,法兴银行预计,2011年原油价格将稳健上涨,平均价格区间在90至95美元之间,高点预计在95至100美元左右。

吴蔚的看涨似乎和国际投行、对冲基金相当一致。高盛集团12月13日发表报告称,美国经济增长将导致全球资源竞争加剧,至2011年上半年原油价格将推升至超过100美元/桶。两天之后,美银美林表示,2011年油价或一度突破100美元/桶大关,“我们看到基本面和结构上的收紧。”美银美林商品分析师Sabine Schel称。

美国商品期货交易委员会(CFTC)最新发布的数据,12月21日当周,包括对冲基金在内的货币投资机构持有的轻质原油合约净多头已经达到194304手,再次打破12月17日当周创下的历史高点193048手。

“巨兽”原油的启动似乎已经势不可挡。“从基本面上观察,国际原油的确存在上涨的动力。因全球经济复苏,预计2011年全球对原油的需求量将增长10%-15%,而OPEC预测2011年原油消费量将同比增加120万桶。”吴蔚分析,“2011年上半年大宗商品的价格将继续受美国量化宽松政策QE2、低利率环境、市场流动性及地缘政策的影响,投资者风险偏好上升的拉动下可能会选择把投资往风险资产、包括商品投资等方向予以配置,这对石油的价格将有支撑。”

中国困境

人们也许还清晰地记得,2008年在“外有原油、内有猪肉”的推动下,国内CPI一度飙升至8.7%。

在原油价格之前平稳的状态下,2010年11月份CPI已经升至5.1%。“原油2011年启动涨价,对于中国经济来讲是相当可怕的事情。”中期研究院首席宏观分析师付鹏认为,工业原料保持平静的一大原因,正是之前原油价格的波澜不兴。

“原油价格每上涨10美元,将带动国内CPI上升0.5至0.8个百分点。”银河期货原油、燃料油分析师陈朝泽分析。原油涨价将加大工业生产的运输成本,许多工业原材料也将大幅上涨,原油涨价对物价的传导不论纵向还是横向都会形成链条。

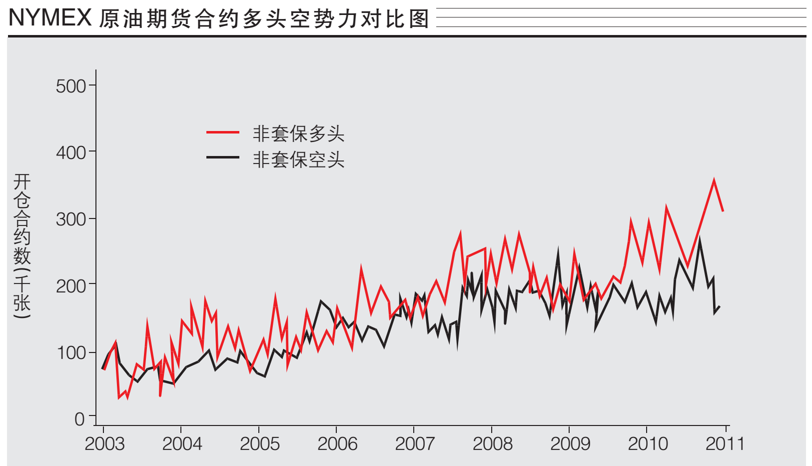
事实上,上海期货交易所的燃料油近日已经逐渐显现出与国际原油市场走势剥离的趋势,在12月下旬11个交易日里,8个交易日下跌,3个交易日上涨,正巧与NYMEX原油指数的大势相反。

消息人士透露,上期所理事会已经通过决议,燃料油每手合约将从现在的10吨上调至50吨,也就是说,交易燃料油合约的资金门槛提高了5倍。“燃料油将成为国内第一个上调合约乘数的品种,足以显示政府其实对2011年可能因为原油产生的困境有充分敏感,调控的决心已经显现。”上述人士评论。

然而,一位原油分析师说,政府对于价格调控的措施已经屡次被证实效率低,市场已经失去了信心,而通过打压期货市场投机管理价格的做法无异于“治标不治本”,流动性宽裕的环境里,资金即使避开期货市场,也将进入现货领域,油价还是会涨。

“决定2011年原油的价格的因素之一是新兴市场国家经济的发展状况。如果通货膨胀温和可控,以中国为首的新兴市场国家采取较为温和的宏观调控政策,会给石油价格带来一定的支撑。但若采取较激进的政策,则其经济增长及盈利预期将有所损及,可能会给原油的上涨带来压力。”吴蔚分析,油价引起的通胀也许将成为降低这种通胀的最终原因,如果这样,原油的新一轮“区间波动”或许将重新开始。

NYMEX原油期货合约多头空势力对比图



数据来源:NYMEX

海外衍生品交易所中国加紧“钓鱼” 一万亿资金盼阳光化

本报记者 田芸 北京报道

海外衍生品交易所再一次看到了中国市场涌动的需求。

2010年底,在中国监管机构和交易所忙于下达种种指令对期货市场进行趋严管控之时,来自于美国、欧洲、东南亚、拉丁美洲的衍生品交易所高层正在密集赶往中国,大力进行游说和推广。

来自证监会和经纪商的信息显示,超过千亿的资金已经“输血”国外衍生品市场。“外盘”阳光化的脚步再三停滞,这些资金从灰色渠道流出,监管困难加大,投资者利益也难有保障。

海外交易所推广加速

作为新锐衍生品交易所洲际交易所(ICE)的创始人和首席执行官,杰弗里·斯普雷彻近日中国之行的重要目标,就是与中国的监管机构协商怎样才能允许更多的中国投资者进入ICE的衍生品市场。

最近的一个季度,海外衍生品交易所高层密集抵达中国,纷纷加大在中国市场推广和布局的力度。

10月底,全球最大的衍生品交易所欧洲期货交易所(EUREX)首席执行官安德斯·普鲁斯来华会见大连商品交易所高层,推动相关合作。

全球拥有最多种上市衍生品的伦敦国际金融期货交易所(NYSE Liffe)、以棕榈油期货著名的马来西亚衍生品交易所也参加或者参与举办中国相关品种的大会。

“海外衍生品交易所近期在中国的推广的确很多。”一家中国商品交易所内部人士透露,芝加哥商品交易所(CME)、伦敦金属交易所(LME)、巴西交易所(BM&F)等,都已是中国市场的“常客”,“他们在中国最重要的事情就是游说证监会开放‘外盘’业务,他们经常举办一些业务培训,让中国的投资者更加熟悉他们的合约,从而吸引更多中国客户参与交易。”

“事实上,中国四家交易所近期出台了一系列打击过度投机的措施,降低了投资者参与国内交易的积极性。而海外交易所尊重市场规则的特性此刻看起来更具吸引力。”一家期货公司副总经理说。

一万亿“地下输血”

虽然根据监管要求,除了少数国企,普通企业和个人不允许参与海外衍生品交易,但被业内称为“外盘”的境外期货市场却在暗处迅速壮大,和内盘“互补”,体量也正在迅速接近。

杰弗里·斯普雷彻表示,过去一段时间,ICE来自亚洲的交易量增长了一倍,“这和中国有很大关系。”

一家国外衍生品交易所高层透露,中国的资金多从新加坡和伦敦入场。据统计数据,伦敦金属交易所的期铜合约70%的交易量来自中国内地。

接近证监会人士透露,证监会最近完成了一份关于“外盘”的调研报告,报告称目前参与外盘衍生品交易的保证金规模约为1万亿元人民币。“因为这部分资金都并非通过合规渠道流出,所以很难统计,但我认为1万亿只少不多。”上述人士表示。

此种说法在从事经纪业务的期货公司里得到了证实。一家公司高层透露,其公司从2004年开始从事外盘期货经纪业务,保证金规模已经从2004年的500万以每年50%的速度增长,目前已经过亿,“虽然保证金规模尚不及‘内盘’,但外盘贡献的利润早已超过了‘内盘’。”此人士估算,全国在海外参与包括大宗商品、黄金、外汇等衍生品交易的资金规模,总和已经超过了在国内四家期货交易所的保证金总量。

中国证监会主席助理姜洋透露,截至2010年10月底,中国期货市场保证金总规模接近1800亿。

国内期货公司不能从事“外盘”期货经纪业务,但其进行境外期货二级代理业务已是行业内公开的秘密,此外,许多小型黄金、外汇类投资公司也在从事“外盘”衍生品的经纪业务。

“吸引国人做外盘的因素是:外盘主要交易时段和全球货币、股票指数同步,外盘走势规则、价格流动速度匀称、技术性强,少巨幅跳空,相对好把握。外盘期货品种比国内风险事件频发的品种成熟规范,这使运用技术面分析的投资者找到用武之地。”期货交易员秦商说。

而海外交易所收取的手续费,即使在经过两次代理之后,还是远远低于国内,有分析师计算差别约为5到6倍。

不过,长期处于灰色地带也使得海外衍生品交易风险频发,经纪商倒闭累及投资者等案件时有发生,投资者利益无法受保护,也为市场监管带来难题。此外,因为中国的经纪商无法成为会员直接代理交易,投资者在海外交易所的头寸直接暴露在国际投行和对冲基金面前,使得许多中国机构损失惨重。

监管机构对“外盘”阳光化也感到了燃眉之急。证监会主席助理姜洋9月份曾透露,证监会正在制定中国期货公司从事境外期货经纪业务的管理办法,市场曾预期2010年年底之前“外盘”期货将开放。只不过,10月份大宗商品价格一轮惊人上涨引发的控制物价措施打乱了这一预期。

大扩容与紧货币 A股流动性博弈

本报记者 黄利明 张勇 北京、上海报道

2011年的第一周,A股将有11只新股进入申购,其中包括主板2家、中小板4家、创业板5家。

延续2010年万亿规模,在不计算国际板推出下,A股2011年的预期融资额虽有减少但依然庞大——8000亿元。事实上,A股2011年的流动性格局将延续去年的惯性动作,在应对通胀压力与继续调控之下,上半年将是收紧再收紧,而下半年则步入宽松状态。不少券商预期2011年央行还将3次加息,包括申银万国。

A股扩容、加息与上调准备金率、解禁压力以及各时点上获利解套盘的对冲博弈,构成2011年A股流动性走向的主线。

扩容速度难减

来自国信证券的非银行金融首席分析师邵子钦预计,考虑到已上市银行、券商再融资、保险、城商行IPO、大型企业再融资等,预计2010年股票融资8000亿元。由于2010年创业板、中小板的发行市盈率分别为71.57和54.25倍,2011年中小项目的高发行市盈率很难维持,加上上市公司对市场预期的提高,IPO超募规模将受到影响。

> 在不计算国际板推出下,A股2011年的预期融资额虽有减少但依然庞大

在融资项目中,预期包含国信证券、东方证券等券商上市,天平保险、新华保险、泰康保险IPO,杭州银行、长沙银行、包头银行上市,中国中钢、渤海动力、陕鼓轮渡等主板IPO,以及华夏银行、中国平安、中国重工、河北钢铁、中国铝业、济南钢铁、上海汽车等公司再融资。

多位投行人士表示,2011年A股的融资速度将难以放缓,证监会的审核也未有放缓迹象,最大的变量则来自于国际板的推出,一旦推出又将大幅支撑扩容节奏持续。因此,众多市场人士认为,虽然2011年的超募情况很可能会有所收敛,但规模依然不小。上海某上市券商投行部总经理甚至认为2011年IPO金额很可能超过2010年。

安永大中华区高增长市场主管合伙人何兆烽预计,2011年上交所IPO活动将继续保持活跃。工业、资源业与金融服务业将是2011年首发上市公司的主要行业,商业银行的上市进展也将会加快。上海国际板2011年也将有机会推出。同时,2011年创业板和中小板会继续保持强劲势头。

据记者了解,中金及不少外资投行都在积极游说,以期推动国际板尽快出炉。而国泰君安投资银行总部总经理刘欣则表示,在新兴券商继续在中小板、创业板上投入大量人力物力的同时,老牌券商也加大了这方面的工作,这无疑会使这两个板块的IPO数量大增。

不过,正是这一难见放缓的扩容速度,被不少券商人士认为是2010年A股低迷的重要原因之一,而这也将继续影响2011年A股。

CPI与加息拐点

12月25日,央行宣布加息0.25个百分点,这距离前一次上调准备金率仅仅半个月。目标依然是指向物价上涨,附带调控依然高企的房价。货币政策进入加息周期,短期内流动性收紧A股难见起色,但在调控政策退去时,机会将重来。

4月中旬到7月初的一轮暴跌,与11月中旬以来的A股萎靡,就是房价与物价双双调控政策的副产品。简单的逻辑,政策的调控更多来自于货币供应的减少,诸如存款准备金率上调、加息,均是指向贷款缩减、减少投资、增加居民储蓄意愿等等。钱少令货币购买力增强,但股市却不会因为钱少增减购买力,带来的则会是股价的缩水下跌。

此次加息后,申银万国随即将2011年CPI预测值由3.7%提至4.5%,并指出主要的原因为流动性宽松程度高于预期,M2增速连续两个月反弹至19.5%的高水平,M1增速也由9月份的20.87%提高至22.1%,流动性超预期的宽松导致2011年通胀有望继续提高。

同时,申银万国上调2011年加息幅度,预计加息3次,每次提高0.25个百分点,时间窗口预计集中在通胀压力较大的上半年。

渣打银行甚至预计2011年中国CPI增速将达5.5%,为应对通胀风险,中国宏观政策将大范围收紧,央行将有4次加息。甚至2011年下半年也很难出现实质性放松。

渣打银行大中华区研究主管王志浩预计调控第一步将把2011年银行信贷限额设定在约6万亿-7万亿元的规模,意味着信贷增速从2010年的18%降至12%-14%。但若通胀继续构成威胁,政府完全可能动用月度信贷增速管理。

流动性博弈

大小非减持也是2011年悬在A股投资者心头的一柄长剑。

西南证券统计数据显示,2011年合计解禁市值为22142.17亿元,为2010年的41.56%,环比也减少近六成,占A股总市值的8.53%。不过,2010年为解禁高峰年,因此2011年解禁压力仍不可小视。

“创业板的大小非套现将在2011年不断出现,这可能将伴随整个年份中。”中原证券研究所策略部经理刘锋说,在减持压力中,大家还可能忽视的是国有股的减持。

国元证券分析师李明忠认为,国有股减持将是大趋势,因为社保、产业升级、“三农”等都需要大量资金。

同时,“如果A股真能在2011年向上寻求突破,可能会遭遇到大量积累的历史套牢盘的对冲。”上海某大型私募负责人之前测算的结果表明,上证综指3700点附近沉淀着上万亿的解套盘。“这就意味着,在整个股指向上的过程中,将不断面对解套之后沽售出来的筹码,这也将吸纳上万亿的流动性。”

而从当前A股所处的区间来看,很多机构都认为现在正处于“半山腰”。“无论向上还是向下,这个点位都是有空间的,而机构在这个时候也容易产生分歧。”一位在A股和股指期货上都有大量投资的私募基金总经理说,“从我个人角度而言,也许先来一次大跌我会更高兴。”

围绕国内通胀与经济增长的平衡,地缘政治(包含朝韩局势)、人民币升值、量化宽松、欧债问题下的大国博弈,经济转型期下的结构和制度调整,中信证券预判上证指数估值中枢3500点、全年市场表现仍具有典型的“周期股的阶段性和成长股的持续性”特征。



编辑：袁金秋 E-mail:yuanjinqiu@eeo.com.cn 美编：刘敏

2010 岁末混战 私募完胜、公募惨烈

本报记者 赵娟 北京报道

2010 年最后的较量尘埃落定。

央行意外加息、市场连续杀跌，打乱了许多机构的布局。公募基金中，排名居前的华商盛世成长、华夏策略混合的部分重仓股连续大幅下挫，净值跌去 10%以上。而券商资产管理产品中，原本居前的浙商证券旗下两只产品同样在最后两周损失明显。

截至 12 月 30 日，根据 WIND、银河证券的数据，所有资产管理类产品中，私募基金冠军常士杉以超过 90%的全年收益率遥遥领先；公募基金中，孙建波管理的华商盛世成长以约 36%的业绩战胜王亚伟位居第一；成立一年以上的券商类非限定性集合理财的冠军仍属于东方证券，东方红先锋 1 号收益率 19.32%。

> 这些基金重仓股的下跌除了有竞争对手抛盘的可能，很大程度上也与跟风盘抛售有关

2010 年公募股票型基金的平均收益率约为 0.77%，券商非限定性产品为 4.1%，私募基金则以 6.72%胜出。

私募新星

2010 年是常士杉的"翻身"之年。他执掌的世通资产旗下的世通 1 期，刚成立业绩便惨烈下跌。2009 年下半年，常士杉开始亲自管理世通 1 期，2010 年收益率超过 90%，远远跑赢同期其他产品。就在不久前的大跌中，世通 1 期的净值还创出新高。

出身于实业的常士杉总结 2010 年的操作是：灵活波段操作与控制风险相结合。他坦言自己喜欢寻找行业"黑马"，在股票处于低价、低量、低关注度即启动前买入，永远不追高。2010 年，包钢稀土、中色股份、恒宝股份、华星创业、西藏天路、辰州矿业、精艺股份都曾是他的重仓股。世通资产旗下 5 只产品，单个产品规模约 1 亿元。

与常士杉相比，泽熙投资在 2010 年则是一颗阳光私募界的新星。

泽熙投资 2010 年 3 月成立的首只产品泽熙瑞金 1 号截至 2010 年 12 月 31 日的收益率为 71.34%，该产品成立不满一年，若进行比较，这一收益率在 2010 年阳光私募业绩榜中排第二位。

泽熙投资的总经理正是数年前被市场誉为"宁波涨停板敢死队"三舵主之一的徐翔。

一位接近徐翔的人士称，徐翔并不喜欢"涨停敢死队"这个称谓，其实多年以来随着管理资产规模的扩大，尤其是从事阳光私募后，他的投资风格也正发生变化。

和许多民间出身的私募基金经理一样，市场感强、交易能力突出是徐翔的特点，上述人士称，其目前的投资思路是"配置为主，波段为辅"。

不过，从 2010 年的操作和业绩上，依然可以看出徐翔过往的投资风格。私募排排网的研究员观察到，瑞金 1 号自成立以来几乎没有亏损过，大幅跑赢指数，要达到这样的收益，也只有频繁交易的操作手法才能做到。

本报根据公开信息统计，在 2010 年收益排名前十的私募基金中，仅三季度，泽熙旗下产品 12 次出现在上市公司流通股股东名单中，次数最多且常常数只产品一起出手，对象多为中小盘个股。这些股票包括恒星科技、新希望、齐翔腾达、豫金刚石、金种子酒、哈高科、瑞普生物、亨通光电、东阳光铝和西单商场。全年其共 28 次出现在上市公司流通股股东名单中。

公开交易资料也可以看到其他国内规模较大的阳光私募出手的重仓股，但多不及泽熙的曝光率高。

本报了解到，近日的大跌中，泽熙有所调仓，净值再创新高。

创办仅一年，泽熙投资已成立了 5 期非结构型阳光私募产品，管理资产总规模超过 40 亿元，旗下 20 多名研究员多来自券商和公募基金。

浙商受挫

2010 年的投资圈内，同样来自于浙江的浙商证券也很抢眼。但与泽熙的低调作风不同，浙商证券资产管理部门对其业绩的宣传显得高调。而投资风格上，这两只浙江系资金都较为"凶猛"。

12 月下旬之前，浙商证券管理的两只产品也几乎一路上涨。浙商提供的数据称，截至 12 月 17 日，旗下金惠 1 号 2010 年以来的收益率为 42.31%，在非结构化产品中排名第一；汇金 1 号以 18.89%的收益率在 FOF 产品中排名第一，两只产品均由周良管理。这两只产品均在 4 月份指数大幅下跌后成立，成立时间不满一年。

就在 2010 年的最后两周，中小板指数连续阴跌。截至 12 月 24 日，浙商金惠 1 号和汇金 1 号的净值分别为 1.3397 和 1.1425，收益率一周内大幅下跌了 8.34%和 4.64%。

本报统计发现，浙商证券资产管理产品成立以来，出手"狠、准"。上述两只产品总规模约 20 亿元，先后多次现身于皖新传媒、金种子酒、圣农发展、绿大地、华帝股份、广田股份、棕榈园林、亚厦股份、海印股份等近半年涨幅显著的个股。记者了解到，浙商旗下的多个定向理财账户也多数重仓上述个股中，浙商系成为上述许多个股的主力买家。

但绿大地近日爆出涉嫌违规接受调查，股价暴跌逾 30%，浙商深陷其中。2010 年三季度末，汇金 1 号重仓该股 310 万股，占总资产规模约 6%。

孙建波夺冠

2010 年的最后半个月，公募基金的较量看上去更为"惨烈"。

冠军的争夺者孙建波管理的华商盛世成长的多只重仓股如大商股份、广汇股份、海正药业、国电南瑞均明显下跌，该基金净值一度跌幅近 10%。

华夏基金王亚伟管理的两只基金的重仓股东方金钰、葛洲坝等也明显下挫。华夏策略混合净值跌幅超过 20%。

一位基金行业分析师称，这些基金重仓股的下跌除了有竞争对手抛盘的可能，很大程度上也与跟风盘抛售有关，大势不好会他们跑得最快。

截至 12 月 30 日，华商盛世成长的收益率为 35.52%，华夏策略混合为 28.44%，银河行业优选为 27.2%，位列股票投资方向基金业绩三甲。

不过与 10 天前相比，上述基金的收益率平均下跌了约 15%。公募基金中，股票型基金平均收益率从 12 月 21 日的 6.05%下跌为 0.77%，偏股型基金则从 7.05%下降到 2.16%。大盘最后两周的震荡下跌，让许多公募基金的收益由正转负，损失明显。

万家基金高层换帅 沪中小基金公司集体谋变

本报记者 赵娟 北京报道

岁末年初，上海基金圈的高层地震一波接着一波。

过去的一个月里，天治、中海、浦银安盛、华富基金先后公告高管换阵后，又有消息传出：万家基金在大股东齐鲁证券主持下，董事长、总经理等多位高管职务也将发生变动，变动幅度大过此前数家公司。此外，上海还有两三家基金公司的高管可能换人。

这些规模处于行业中下游、基金业绩平平的基金公司正在集体求变。

万家之变

本报了解到，齐鲁证券一位副总裁将接替孙国茂担任万家基金董事长，主管市场销售的副总经理杨峰将取代李振伟担任总经理，李振伟改任监事会主席，此番变化后，万家基金副总经理职位空缺，高管中仅督察长一职没有发生变化，仍由甘世雄担任。

万家基金人士称，这是三年一次的正常换届，变动仍需证监会核准。

在新的董事长通过证监会高管资格考试正式任命前，孙国茂代为履行董事长一职。

2006 年，天同基金更名为万家基金。2007 年底，齐鲁证券成为其第一大股东，目前持股 49%，管理团队大多来自齐鲁证券或山东相关机构。

孙国茂曾任齐鲁证券董事、总经理，目前仍兼任董事一职；2007 年上任的总经理李振伟原为山东证监局机构处处长；原监事会主席柳亚男来自天同证券，曾担任董事长，2007 年改任监事会主席；甘世雄从 2004 年担任督察长至今，原出身天同证券。

2010 年上任 4 个月即离职的原副总经理钱华日前出任浦银安盛基金总经理，而万家基金主管投研和市场的副总经理现在均空缺。

成立八年的万家基金可谓一波三折。2002 年成立之初，万家基金定位发展指数化产品，2003 年成立了国内首只标准化指数基金。但随后市场进入三年熊市，该基金净值一路下跌，对万家品牌造成很大影响；2004 年，万家又推出了封闭设计的保本基金，规模难以发展；直到 2005 年，万家才推出第一只股票型基金。

目前，万家基金共有 8 只基金，总资产 160.8 亿元，在业内位列第 38。不仅 2007 年因股权影响没有新发基金，在新基金实行通道化审批的 2010 年也无一新产品发行。

知情人士称，年初万家内部因管理层意见分歧而错失了一只债券型基金的发行时机。万家基金 2010 年的份额比 2009 年增加 41 亿份，但股票投资方向基金均为负收益，近年股票、混合型基金业绩表现平平，仅万家货币基金的业绩可圈可点。

上海基金圈共震

2010 年 12 月，天治基金业内最年轻的总经理刘珀宏就职不足 8 个月即公告辞职，董事长赵玉彪改任总经理；随后中海基金董事长储晓明离职，2010 年中海基金还经历了 2 位副总和 3 位基金经理的离职；再后，钱华接替刘斐任浦银安盛基金总经理，华富基金总经理、督察长均换人。

天治基金仍处于股权变动期，其股东均为来自吉林省，业内普遍认为刘珀宏离职原因与原管理层不和；浦银安盛基金成立三年规模仅增长了 6 亿元，一直处于行业倒数位置，此前其副总经理等高管已悉数更换；中海、华富的变动也被认为与股东对业绩不满有关。

上述公司中，浦银安盛基金规模最小仅 22.8 亿元，天治也仅 42.4 亿元，均列行业倒数 5 名内。规模较大的中海基金最近三年的规模没有明显增长，2010 年不增反退，目前排名 35 位。

天治基金 2010 年的业绩尚可，除了中海优质成长以及华富收益增强债券基金外，其他三家公司旗下基金的收益均在行业中下游水平。

基金业发展格局近年来未有明显变化，受制于同质化竞争、银行渠道垄断，中小基金公司的发展一直难有突破口。

银河证券基金研究中心研究总监王群航称，当管理层做不出成绩时，控制力强的大股东最极端的做法就是大换血，有其可理解之处，但强震后能否稳定发展还有待观察。

太平洋保险稳健迈向卓越之路



"2010 年度董事会奖"、"香港公司管治卓越奖"、"杰出企业奖"、"中国最佳企业公民"，2010 年岁末，太平洋保险集团接连获得 4 项公司大奖，这是业界对于太平洋保险集团在完善公司治理、稳健经营、承担社会责任领域方面给予的充分肯定。同期，太平洋产险荣获"2010 年最佳稳健经营非寿险公司"，太平洋寿险荣获"2010 亚洲最佳寿险公司"，保险主业的竞争力日益彰显。荣誉的背后，是太平洋保险推动和实现可持续价值增长，紧随行业发展脉搏，完善内控、积极创新、勇担责任的实践之路。

2007 年 12 月 25 日，太平洋保险实现 A 股整体上市；2009 年 12 月 23 日，太平洋保险集团 H 股上市。上市让太平洋保险成功走向国内、国际资本市场，"专注保险主业，价值持续增长，成为具有国际竞争力的一流保险金融服务集团"，太平洋保险正以稳健的步伐，向上市承诺的发展愿景大步迈进。

优化架构 完善公司治理

12 月 18 日，由上海证券交易所评选的 2010 年度公司治理专项奖揭晓，太平洋保险凭借集团一体化的公司治理体系以及卓越的治理水平，荣获"2010 年度董事会奖"，是 10 家获奖企业中唯一的保险公司。同时，太平洋保险独立董事李若山还获得"2010 年度优秀独立董事奖"。上述两个奖项，是继 2009 年太平洋保险获得"信息披露奖"后，又一次获得上海证券交易所颁发的公司治理专项奖。太平洋保险成为囊获"董事会奖"、"信息披露奖"和"优秀独立董事奖"的上市公司，表明了上海证券交易所对太平洋保险公司治理水平的充分肯定。此前，在由香港上市公司商会与香港浸会大学工商管理学院联合举办的香港 2010 年度公司管治卓越奖评选中，太平洋保险荣获"2010 年度香港公司管治卓越奖"，这是太平洋保险 H 股上市后获得的首个境外大奖。

"中国太保董事会致力于治理结构和机制的不断完善，通过参照国际最佳实践构建了较为完善的治理体系，使得作为集团整体上市的公司治理功能主要体现在集团层面，并积极建立董事会和管理层之间的桥梁。"对于太平洋保险公司治理的日趋完善，董事长高国富深有感触。

针对集团公司整体上市的特点，太平洋保险实现集团和子公司三会管理事务的一体化运作，制订《三会管理办法》，对集团和子公司股东大会、董事会、监事会运作的各个环节做出详细规定，确保了三会运作的程序规范性。同时，太平洋保险积极推动和实现集团一体化管理架构下的子公司治理方案，通过兼职董秘等手段，对子公司治理实施集中统一管理。

为了加强公司董事会和经营管理层之间的沟通，使公司经营层更好贯彻执行董事会的决议和要求，公司建立并有效实施了会议决议通报制度和督办制度。董事会议形成的决议和要求在第一时间向经营层通报，由其组织具体落实与实施。董事会秘书根据决议落实与实施工作计划，组织跟踪和督办，并及时将落实情况向董事长和董事会报告。

稳健经营 追求价值增长

过去 3 年，国内保险市场经营环境快速变化，行业经历了严重自然灾害的多次考验，经历了国际金融危机的巨大挑战，经历了国内资本市场的大幅震荡，如何在激烈竞争的市场格局中脱颖而出，实现市场拓展和风险管控的协调发展，考验着各家保险公司。

太平洋产险坚守主业，稳健进取，多项经营指标均衡发展，这使得其在资本能力和流动性两项测试中，均位列中国非寿险公司首位。2008 年、2009 年公司保费收入连续突破 300 亿和 400 亿大关，2010 年底将突破 500 亿元，是 2007 年全年保费收入的 2 倍多。

太平洋寿险深化业务结构调整，在保持健康快速发展的同时，不断改善业务品质。13 个月、25 个月保单继续率实现稳步提升。至 2010 年 6 月，太平洋寿险新业务中保障型和长期储蓄型产品占比达到 99%。

在实现业务稳健发展的同时，太平洋保险更追求经营效益的提升。太平洋产险坚持把意外险、货运险、责任险、常规家财险、商业三责险等效益良好的业务作为重点发展的核心业务；对车险业务实施全面精细化管理，着重控制车险业务的综合成本。今年前 3 个季度，太平洋产险综合成本率优于行业平均水平 3.8 个百分点，盈利优势得到进一步巩固。太平洋寿险一年新业务价值持续提升，上半年实现保险业务收入 489.6 亿元，净利润 21.74 亿元，同比增长接近 40%，偿付能力充足率超过 230%。

规模与效益的齐飞使得太平洋保险在保险主业领域的竞争力受到权威机构的赞誉。10 月 17 日，太平洋寿险夺得由《亚洲保险评论》杂志颁发的"2010 亚洲最佳寿险公司"奖项，成为中国大陆率先获得该奖项的寿险公司。11 月 26 日，2010 年"亚洲保险业竞争力排名"在京发布，太平洋产险位列亚洲非寿险业综合竞争力第 3 名，国内综合竞争力第 2 名，并被评为"2010 年最佳稳健经营非寿险公司"。

战略转型 贴近客户需求

业界的肯定和荣誉是动力，更是新的起点。面对新的市场形势，太平洋保险从今年前全面实施"以客户需求为导向"战略转型。在未来 3 至 5 年内，太平洋保险将围绕"挖掘客户价值"、"实施细分战略"、"提升服务品牌"、"打造后援平台" 等战略抓手，构建转型框架与实施路径，进一步提升客户满意度。据悉，太平洋保险是国内率先明确提出探索实施从"产品销售导向"到"客户需求导向"全面转型的保险公司。

"以客户需求为导向"是指企业以满足客户需求、增加客户价值为经营出发点，在经营过程中洞察顾客的消费能力、习惯及行为，重视产品开发、营销手段及运营服务的创新，动态地适应客户需求。此前，太平洋保险已经完成全国数据大集中，通过企业数据仓库和客户数据的整合，实现客户数据的集中统一，为实施"以客户需求为导向"的战略奠定了技术基础。

太平洋保险集团董事长高国富指出，"以客户需求为导向"的战略转型，是公司立足自身定位的选择。20 年的发展使得太平洋保险具有良好的客户资源积累，实现客户需求导向转型将帮助公司转变发展方式确立新的竞争优势；而要在价值持续增长的前提下巩固和提高市场地位，必须通过全面挖掘客户生命周期需求方能实现。同时，重视客户体验与太平洋保险 "做一家负责任的保险公司" 的使命高度吻合，这一次战略转型将给客户和公司带来双赢。

积极实践 勇担社会责任

"在成功上市后，太平洋保险通过积极的企业社会责任实践，在环境、社会责任以及企业的经济效益之间寻找并维持一种有效的平衡，不仅为股东，也为客户、员工、社会等各利益相关者创造了全面价值。"挪威船级社可持续发展中心企业社会责任和能效经理王学柱高度评价太平洋保险在承担社会责任方面所做的努力。

在承担社会责任方面，太平洋保险认为，公司提出"可持续价值增长"的目标其实也是最重要的社会责任，体现了公司长期性、持续性追求卓越的心态，也是企业对客户、对员工、对投资者、对社会负责的一种体现。

建司以来，太平洋保险便与上海儿福院建立长期联系，每年定期到福利院，通过不同形式的志愿活动或捐赠，为孤残儿童送去关爱。汶川地震、玉树地震、舟曲泥石流太平洋保险共捐款、捐物 5700 余万元。太平洋保险连续 3 年开展"责任照亮未来"支教活动，通过支教、开办爱心书屋等形式，对希望小学的孩子们进行更多帮助。太平洋保险积极参与"地球一小时"活动，倡导低碳生活……

凡走过，必留下痕迹。太平洋保险在社会责任领域的深耕细作很快得到业界的认同。12 月 8 日，"2010 第一财经·中国企业社会责任榜" 在上海发布。太平洋保险凭借对"做一家负责任的保险公司"使命的秉承，积极推进企业社会责任建设，荣获"杰出企业奖"。此外，在第七届中国最佳企业公民评选中，太平洋保险连续第 4 次获得"2010 年度中国最佳企业公民"大奖。最佳企业公民评选组委会特别对太平洋保险在捐资助学、扶贫助弱等社会公益思路与实践给予了高度评价。

现代化企业制度的完善、企业公民社会责任的建设有效提升了太平洋保险的品牌价值。资料显示，在过去 1 年中，太平洋保险品牌价值实现了 32%的增长。

来自业界全方位的褒誉是对太平洋保险已有成绩的充分肯定。2010 年正值太平洋保险董事会换届，站在新的起点上，太平洋保险已经有了更高的追求，太平洋保险未来 3 年的奋斗目标为：确保价值持续增长，巩固国内行业前三强，进入财富全球 500 强。期待在获得资本实力强大补充之后的太平洋保险，将会在今后给业界带来更多的惊喜。

江庆生/文

土豆网 IPO 搁浅衍生品：PE 增设企业 CEO 婚姻条款

本报记者 胡中彬 北京报道

进入 2011 年，土豆网的上市进程仍然受阻。更让土豆网 CEO 王微五味杂陈的是，自己的离婚官司正在演变成风投机构研究的经典案例，成为在风投和创业企业谈判桌上博弈的素材，甚至招致一些风投添加约束企业 CEO 婚姻的条款，王微则为此起了个有趣的名字——土豆条款。

尽管土豆条款推出的现实性很低，限制婚姻自由在国内外都无法获得法律的支持，但不可忽略的是，一些创投机构也在为避免土豆网悲剧重演而动起了心思，在过去的一些案例中也不乏对婚姻变动的约定协议，这也成为了窥视风投在高度信任和加强风险控制之间的态度。

离婚惹的祸

2010 年的圣诞节乃至 2011 年的元旦，土豆网总裁王微依旧没能等到来自纳斯达克的特别礼物。就像他当年的作品《等待夏天》里的主人公，土豆网和他仍然还在等待。

王微的离婚官司导致了土豆网上市临门一脚受挫，也让国内视频网站赴美 IPO 第一单的名声落在了优酷头上。

小小的离婚官司对 IPO 上市带来的杀伤力成为 PE 行业笑谈，但更为直接的则是由此引发的 PE 风险忧虑。在深创投一位人士看来，土豆遭遇的离婚波折已经影响到了土豆网的发展，“时移世易，优酷股价的上下翻腾让海外投资者对国内视频网站有了更多认识之后，土豆网很难再像优酷上市那样得到那么多的关注。”

和王微并不认识，但上海暴雨娱乐 CEO 朱威廉在微博上的一条发言却引起了王微的关注。

“听说最近不少 VC/PE 试图在 SA(股东协议)中增加条款，要求他们所投公司的 CEO 结婚或者离婚必须经过董事会，尤其是优先股股东的同意后方可进行。”朱威廉说。

王微看到这条微博后，为此还添加了一句精辟的注解，“前有新浪结构，后有土豆条款，大伙儿一起努力，公司治理史上，留个名。”

朱威廉直言，这句话有更多玩笑的意味在其中：“我想，不管是在国内还是国外，这影响和干涉婚姻自由的条款都是站不住脚的。”

但这也并非空穴来风。朱威廉曾有多次创业的经历，创立暴雨娱乐后，曾引入过风险投资，也结识了许多创投人士。最近，他和创投朋友们在一起的时候，有意无意都会聊到土豆的状况，让他意外的是，如何避免创业公司 CEO 的婚姻对公司造成风险，开始成为一些创投人士讨论的问题。

深创投华北津地区总裁刘纲看来，王微的离婚风波影响到公司上市只是很小概率的事件，但土豆事件无疑值得创投多一些思考。

土豆网上市延后成全了优酷，却让土豆背后的创投们干着急。自土豆网 2005 年 4 月成立以来，共获得了 5 轮风险投资，总融资规模达 1.35 亿美元，其主要投资方包括 IDG、纪源资本、凯欣亚洲、General Catalyst、淡马锡控股等。作为董事会主席暨 CEO 的王微仅持股 13.4%。

让风投开始对 CEO 离婚多一重顾虑的并不仅仅只有土豆网一例，另一家知名企业真功夫在 2010 年年初迈过资本市场门槛时也出现了“窝里斗”的情形。真功夫董事长蔡达标和大股东潘宇海两位创始人出现了控制权的争夺，潘宇海正是蔡达标前妻潘敏峰的弟弟，蔡达标与潘敏峰的离婚成为争端爆发的促发因素之一。那一遭让风投联动投资和今日资本始料未及，苦不堪言，直至现在真功夫的上市依旧悬疑未解。

“土豆”条款

> 这种协议不一定在正式的投资协议中，主要是为了保障投资人的权益，保障企业家离婚而导致公司股权变动时投资者的利益，或者防止有人假借离婚转移资产

联想投资、深创投、经纬创投等多家国内外重量级的创投机构人士都否认了类似“土豆条款”的存在和推出的可能性。

IDG 一位人士表示，不应将责任归咎于王微，土豆事件是纯属意外。熟悉风投的法律界人士也认为限制企业家婚姻的条款并不现实。

一位外资律师事务所资深律师称，从法律上说，婚姻自由是得到宪法保证的，结婚和离婚的权利受到明确保护，风投机构即便是设置这样的条款也不会得到法律的认可。

这些背景使得土豆条款要真正出炉还有些不切实际。但事实上，作为风险控制的必要手段，企业家的婚姻问题也常常会出现在风投与企业家的谈判桌上，但与限制婚姻迥异的是，风投往往是会对婚姻问题出现的各种后果提前进行约定。

上述律师称，在设置红筹架构的案例中往往出于规避关联并购等审批的目的，许多公司的创始人配偶也会闪现在股东名单中，因此在投资协议中会出现针对配偶的相关约定。他曾参与过一个外资创投投资过的一个项目，该项目因涉及到创始人的部分股权在妻子名下，所以双方最后对创始人与妻子的婚姻关系可能出现的状况设置了许多的条款。

朱威廉也证实，风投为了控制风险可能会让企业家在婚姻前与配偶签订婚前协议，甚至包括继承等许多特别的股权安排也会先做好约定。

“往往风投和企业会签一个股权保持协议，这种协议不一定在正式的投资协议中，主要是为了保障投资人的权益，保障企业家离婚而导致公司股权变动时投资者的利益，或者防止有人假借离婚转移资产，比如，在企业家的股份因离婚而导致股权须出让时，投资人是否有优先购买权等。”上述律师称。

尽管土豆条款尚未得到验证，但由此却引出了投资人与企业家之间微妙关系的讨论：利益被捆绑在一起的双方在风投的风险控制要求面前将不可量化的信任关系加以度量。

“不会提出这样的条款，这个偶发事件并不能说明问题的严重性，而且风投投资企业家是一种信任关系，不可能限制太多。说到底，风投还是得选人，没选准人什么问题都有可能发生。”刘纲说。

朱威廉则对风投风险控制防止股权被稀释等可能而进行的这种约定表示理解，“VC 从来都是锦上添花，而不会雪中送炭，风险控制的必要要求他们把有限的风险用尽可能的方法加以控制，即便现在马云要新创一个项目，也很难一张口就有大笔风投资金无条件地提供给他，肯定投资人依然会抠得非常细致。”

朱威廉甚至建议，对于创业者而言，先立业后成家或许更合适，这样对自己、家庭及投资人都更负责任。他也直言，如果真有风投对他的公司感兴趣，但却有意在婚姻方面提出要求，他会断然拒绝这样的投资者。

股权转让未落定 光大保德信 8 个月无新粮

本报记者 陈旭 北京报道

2010 年，新基金发行中表现最好的当属债券型基金。但自去年 8 月 26 日就已申报产品方案的光大保德信信用添益债券型基金，却一直未等到发行批文。同期上报的 12 家新基金产品申请中，独落光大保德信暂未获批。

光大保德信基金自 8 个月前成立光大保德信中小盘基金以来，在新发基金上颗粒无收。光大保德信基金内部人士向本报证实，该公司新产品申请和发行已被证监会口头叫停，“证监会并没有告诉具体原因。”

光大保德信基金的命运与被口头叫停新产品申报发行的公司天治基金有几分相似，共同点就是在动议股权转让。股权转让的顺利解决，或许是开启两家公司产品线扩张之门的钥匙。

审批落单者

光大保德信基金被证监会口头叫停新产品申报发行一事，最早传出于上海基金界。原因多指向该公司原基金经理、现中欧基金副总经理许春茂 2010 年 8 月份被传因内幕交易遭监管机构调查。

光大保德信市场部副总监温宏超在接受本报采访时否认了“口头停发说”。

他表示：“我们公司新产品申报和发行并未被暂停，据说很快就能拿到信用添益债券基金的批文，公司内部要求我们时刻准备这只产品的发行。”此外，他表示，新产品的筹备或于 2011 年启动。

在证监会 12 月 27 日公示的《基金募集申请核准进度公示表》(下称“公示表”)中可见，光大保德信基金成为同期新品申报审批的落单者。

2010 年 7 月 1 日至 8 月 30 日有 12 只债券型基金产品上报，除了 8 月 26 日上报的光大保德信信用添益债券基金外，其他 11 只都已拿到发行批文，其中包括上报时间晚于光大保德信的招商基金和泰信基金的债券基金产品。

本报获悉，由于迟迟未获发行批文，光大保德信内部已对此事进行过讨论，但具体原因仍停留在猜测阶段。记者查阅了 5 家曾出现老鼠仓问题的基金公司的新品发行情况，在被爆出老鼠仓问题到推出新产品，时间间隔最长的是长城基金，2009 年 6 月 30 日至今没有申报过新产品，间隔最短的则是在老鼠仓曝光后仅 3 个月就推出了新产品。

股权转让待定

本报从多个渠道获悉，新产品申报发行同样处于停滞的还有天治基金。其与光大保德信基金均存在股权转让动议。

公开资料显示，光大证券于 2010 年 8 月 19 日以 3.3 亿元挂牌转让其控股的光大保德信基金 12%股权。由于对受让方设置了较多门槛，至 9 月 16 日挂牌期截止，光大保德信基金的外资股东保德信投资管理有限公司是唯一符合条件的受让人。

不过，对于外资持股国内金融机构，监管层审批时历来比较谨慎。

此前的 7 月 12 日，中科英华已与吉林森工签订了《股权转让协议》，受让后者所持有的 3000 万股天治基金股权，收购价格为 2.55 元/股，合计 7650 万元。

据天治基金内部人员透露，目前股权转让方案仍在证监会内部走程序。“审批处告诉我们，股权转让进行当中是不会批准产品发行的，但还告诉我们可以一边准备产品，一边解决股权问题。”该人士称。

德圣基金研究中心分析师肖锋表示：“没有明文规定说股权变动不能发产品，只有在不合规、整顿期间会停发。”

“所以我们并没有接到证监会的正式通知或者书面函告知我们停发新产品，那是具有一定处罚性质的。”上述天治基金内部人士称。



Corporation 公司

编辑：邹卫国 E-mail：zouweiguo@eeo.com.cn 美编：赵刈 2011.1.3

京东发展历程

- 2004　年营业额 1000万元　▶电脑产品
- 2007　年营业额 3.6亿元　▶手机数码
- 2008　年营业额 13.2亿元　▶2008年8月家用电器　▶2008年12月日用百货
- 2009　年营业额 近40亿元　▶目前商品种类达10万余种　▶新推出IT服务，家电服务、家电下乡服务等
- 2010　▶“211限时达”　▶“售后100分”　▶上海家电以旧换新　▶手机版京东商城　▶全国上门取件

京东5亿美元融资“设槛”B2C投资遭遇“绝杀”

本报记者 杨阳 北京报道

梁宇黯然把一份进军综合类B2C的商业计划书从工作待办事项文件夹中删除。他是一家专门经营化妆品的电子商务公司的总监，公司原本打算以化妆品为核心向周边日用品扩张，最终做成全品类生活网上超市。

现在他和他的老板不得不放弃这个计划。几天前，京东商城(360buy.com)宣布了5亿美元的融资，为B2C行业筑起了一道高高的门槛，把后来者拦在了门外。对于这家刚刚成立两年的小公司来讲，未来几乎就只能继续在化妆品领域里“被迫”精耕细作下去。

“梁宇们”清楚，作为后来者，如果拿不到同等级别的投资，也就不可能实现与京东商城百亿以上的销售额竞争，也就意味着没有可观的返点、广告以及利润。摆在他们面前的只有两条路，要么抬高价格，要么和京东商城打价格战。前者意味着流失客户，后者则可能会让自己无限期地陷入目前京东商城的状态：亏损。

现在互联网上最烧钱的行业是谁？不再是视频网站了，是电子商务中的综合B2C。京东商城目前的融资规模几乎是，“曾经最烧钱”视频网站领头公司优酷上市前融资1.6亿美元的三倍。

退却

B2C行业的电子商务公司大多从一个品类切入，形成巩固的地位后再向其他领域延展，例如当当网已经成为中国最大的图书销售渠道。京东商城也是如此，2004年切入电脑产品，2007年进入手机数码，2008年开始做家用电器和日用百货，到了2009年推出了IT服务、家电下乡等服务，2010年则开始动当当网的奶酪——图书。

这样的路径看起来不再具有复制的可能。

后进者要面对的不止“资本”上的高门槛，由于京东们已经提前“跑”了这么久，其基础设施建设也会提早完成，出货量大采购成本就低可以对挑战者大打价格战，同时京东商城的市场知名度又高，后来者获得新用户的成本将远远高于京东商城。“如果我要花5块钱的平均成本才能获得一个新用户，但是京东商城可能只需要5毛。”梁宇无奈地说。

> 京东商城对B2C各领域的影响已经不亚于腾讯对小互联网创业公司的威胁。这种威胁不仅仅是对线上的其他垂直B2C，也包括线下的传统行业巨头

正如乐淘网副总裁陈虎所说，“如果在一个领域获得早两年的先发优势，后来者就很难再追上了。”

是的，对于所有的B2C垂直网站来讲，未来他们将面临的重大难题就是如何持续地保持高速增长——英特尔投资的两位投资人就曾经问好乐买的总裁李树斌这个问题。如果在以前，CEO们可能有两个选择：增加自有品牌的商品，像凡客诚品(一家在线自由品牌服饰零售商)那样，提高利润率；要么就是走百货路线，通过增加品类来快速提升销量。此外就是迅速在全国复制，尽量扩大销量上规模。

但是现在，京东商城的5亿美元几乎把后面这道门“砰”地一声关上了。

乐淘网副总裁陈虎正打算在成都再建立一个仓库。他敢这样投入的基础是该公司刚刚拿到的约2亿人民币，而这并不是一般中小B2C公司承受得起的，事实上，撤退的号角正在B2C“覆盖区域”上吹响。

CNZZ的统计数据显示，尽管2010年中国B2C网站数从年初的1.01万增长到12月的1.18万，增长率达到20.45%，超过了电子商务全行业的增长速度，且全年电子商务网站新增的站点中有80%属于B2C，但采取了全国范围营销的B2C公司却呈下降趋势，2009年的比例为86%，2010年的比例为85.24%。

这是一个新趋势的苗头：越来越多的B2C公司准备放弃全国市场改为植根当地，专注经营某一特定区域--显然，在今天国内物流运输领域出现吃紧局面的情况下，在特定区域内经营有着更明显的好处。

重公司

京东商城此前共进行过三轮融资：2007年4月，京东商城获今日资本1000万美元A轮投资；2009年初获今日资本、雄牛资本及亚洲著名投资银行家梁伯韬的私人公司B轮投资，总投资金额2100万美元；2010年1月27日，京东商城获得老虎基金C1轮投资，首期7500万美元到账。刚刚宣布的5亿美元C轮融资，已经包括了此前两轮和C1轮这7500万美元。

Chinaventure分析师冯坡称，如果按照京东商城的5亿美元融资不超过50%股权比例计算，京东商城目前的估值至少在10亿美元之上。而仅这一轮5亿美元的融资金额就超过了在2010年最后两个月在国内外上市的102家中国公司中的任何一家IPO融资规模，甚至超过了两大“吸金”行业——风能和视频。

一向被认为是互联网最烧钱的行业——视频大户优酷网上市前也不过才融资1.6亿美元。京东“烧”了3个优酷，而且据京东商城市场总监李静透露，5亿的数据也不准确，最终的披露将可能超过这个数字。

B2C公司最“重”的部分是在商品流转过程中的仓储、资金和物流上。易观电子商务分析师陈寿送称，电子商务目前其实只有20%是电子，其余80%都是商务。一般的网络轻公司都是把钱花在营销、技术开发等方面，而B2C电子商务公司则把大量的成本聚集在供应链管理上——这些公司一旦牵扯到线下，就再也“轻不起来”了。

京东商城董事长兼CEO刘强东对本报毫不讳言“电子商务B2C是重公司”。

刘称，京东商城融来的5亿美元中，很大一部分要用来在上海建物流中心，还采取了很多电子商务公司都不会采用的“买”的方式。据悉，这块地是上海市物联网的重点工程，京东新仓中将采用传送带方式按订单抓取货品——相对于亚马逊美国使用机械手臂，京东选择了成本更低的“人手”。

B2C自建物流大多采用“租”的方式，因为随着业务的发展，可能要扩大仓库的面积。知情者称，地价现在太贵，如果没有地方政府的政策优惠，靠从风险投资公司融来的钱一般是买不起的。

一位曾在京东商城工作过的人士称，仓储和物流的建设是B2C越来越沉重的部分，此外就是商品占用的货款流动资金。尽管电子商务公司也可以享有账期，但是那些滞销的商品会大大降低库存的周转率，增加库存成本。此外就是人力，京东商城和凡客诚品都是自建物流配送，人力成本正是B2C轻不起来的原因之一。

京东背后的黄雀

京东商城利润率最高的地方并不是其在线销售——用刘强东的话说，这部分的毛利不高于10%。京东商城真正的高利润来源是广告、品牌促销和专场活动收益。

了解京东商城的行业人士透露，此前京东30%的利润来自于广告。2009年京东的广告收入就达1000万元。

京东商城显然并不满足于此，刘强东对本报称，在他对京东的规划中，切入图书只是一个开始，“未来的目标一定是网上电子书城，这是肯定的。”

是的，京东商城对B2C各领域的影响已经不亚于腾讯对小互联网创业公司的威胁。这种威胁不仅仅是对线上的其它垂直B2C，也包括线下的传统行业巨头。

京东商城切入图书，引起当当的激烈反应；京东商城做家电，让国美、苏宁越来越感到不安；京东商城切入团购，也让其他团购公司侧目，京东商城的流量过于巨大，这些流量可以轻易把用户引导到团购频道。

线下实体公司正在通过并购进入线上的B2C电子商务。

易观国际分析师张鹏程表示，在科技领域，线下实业公司通过并购进入线上领域的逐渐增多，但是由于这些实体公司大多比较谨慎，因此披露的有限。最为外界关注的就是国美收购世纪电器网，后者被收购后改名“库巴”。这是线下家电巨头在被线上巨头抢生意的情况下不得不做出的反应。

就在京东商城加速向各个领域扩张时，也有一双眼睛“盯上”了京东——在京东5亿美元的六家联合投资名单中，赫然出现的“战略投资者”就是沃尔玛。不过，与京东商城产品线重合度最高的沃尔玛并未像国美那样“并购一家小网站后对抗京东”。

登陆沃尔玛美国公司网站，已经完全进入在线电子商务。但其中国B2C网站只服务于山姆会员。有消息称，沃尔玛此次投资的条件和最终意图是想以占据绝对控股权的方式并购京东商城。沃尔玛发言人李玲对于这些说法均不予置评。

京东商城人员称，本周高官正在开封闭战略会议，均不允许带手机。



通信

重订数据业务新规? 中移动的新年难题

本报记者 闫薇 杨阳 北京报道

当外界把目光集中在中国移动总裁李跃是否会见了腾讯董事会主席马化腾的时候,中国移动内部则对此并不感兴趣。近两年来,数据业务流量被腾讯等公司无偿占用,给中国移动带来的收益远远小于投入成本,才是让中移动真正头痛的问题。而且这个问题,将随着移动互联网的发展愈演愈烈。

不仅如此,TD-SCDMA(下称“TD”)带来的问题是,新发展的TD客户不增加利润反成为负担。同时过去10年中积累的高端用户,也正遭遇中国联通的吞噬。被寄予厚望的4G新技术若仍采用中国特有的TD-LTE制式,可能将无法给中国移动带来转机。

对内改革管理体制,对外修改与合作伙伴之间的游戏规则,已经成为中国移动2011年无法回避的难题。

免费的午餐

2010年12月29日晚,针对李跃与马化腾会面的传闻,中国移动相关负责部门人士对本报表示,“近期中国移动总裁李跃从未造访腾讯公司,也未和马化腾会面。网络上的有关报道纯属子虚乌有。”同时,腾讯公司也对上述传闻予以否认。

不过,中国移动数据业务流量被腾讯公司无偿占有已是事实。按照中国移动的统计,中国移动全国数据业务的60%的手机上网流量都在被腾讯公司占据。

从2009年年底到2010年中,中国移动GSM网络的利用率从68%提升到78%。截至2010年8月,中国移动的用户数达到了5.64亿户。其中,移动QQ是用户使用手机上网的主要应用之一。而腾讯使用中国移动的数据业务流量是免费的。与此同时,中国移动却付出了越来越高的成本。

不仅仅向腾讯等移动互联网公司提供免费的流量支持,当腾讯们租用的服务器托管在其他电信运营商的时候,中国移动还需要向该运营商支付因为巨额流量访问产生的网间结算费用。

这与几年前数据业务越发达带来的分成收益越多恰好相反。在高速移动互联时代,作为高速公路搭建者的中国移动,其路况越好,奔跑的汽车越多越快,需要支付的各项维持费用越高,反而使其亏损越大,也可以说,目前中国移动数据业务处于增量不增收的状态。

> 对内改革管理体制,对外修改与合作伙伴之间的游戏规则,已经成为中国移动2011年无法回避的难题

随着移动互联网的迅速发展壮大,未来微博和视频网站们可能会联起手来,像今天的腾讯一样占用越来越多的流量空间。这些移动互联网新秀的盈利可期,然而中国移动却沦为管道商,面对流量贬值的尴尬。

亏本的买卖

不但昔日为中国移动创造收益的合作伙伴,今天已经开始吞噬中国移动的既有蛋糕,就连被寄予希望的TD新增用户,也成为不增加利润反成为负担。

据移动内部人士透露,有高层管理人员在开会时就直言,目前每发展一个TD用户,所增加的带宽成本投入,以及终端补贴,并不能与TD用户带来的数据业务收益匹配。

另外,中国特有的TD-LTE演进将会带来更多的挑战。由于TD-LTE是中国特有的技术制式,全球使用人群少,成本高,相较国外一张LTE上网卡30-50美金的价格,中国移动的拿货价格高达8000元人民币/张。“iPhone4的售价也不过是6000元左右,谁会愿意为这张仅仅能解决上网速度问题的卡而买单呢?”中国移动数据部人士说。

网络质量不能令人满意、不能全球通用、缺少终端明星,使中国移动每天都要面对被老对手中国联通分食用户的挑战。按照中国移动自己的统计,目前iPhone4的用户中有80%是从中国移动转网到中国联通的。曾经给中国移动带来长期利润的全球通高端用户阵营,正在逐渐被中国联通瓦解。

在中移动2010年年底的一次“总裁讲坛”上,李跃指出,相对于各省级公司常常反映网络扩容跟不上等问题,更大的挑战在于,如果在全国范围内每天有三分之二的移动客户流出,不需要太长时间中移动的网络就空闲了,到时候也没必要扩容。如果中移动的规模优势丧失了,那么中移动目前良好的网络将成为巨大的负担——目前中移动有超过60万个基站,基站的自有光纤接入比率超过96%。

应对方案

数据业务流量遭遇贬值的困境,从数据业务急速增加开始,至今已有两年。如何解决这个问题,在中国移动内部已经讨论多时,不过解决方案至今孤悬。

本报从中国移动内部获悉,在2011年春节前后即将召开的年度工作会议,即包括向各省公司征集如何解决流量贬值、增加流量利用率的问题。目前,中国移动内部还没有形成统一的成型意见。

自从李跃上任以来,中国移动即调整为“收缩阵线、谨慎务实“的”李跃新政”。曾经被看好的“依附”于中移动的合作公司们和“收入分成”的商业模式,都面临着被改革的可能。

不过,有一点和几年前一致,中国移动的每一次游戏新规的制定,都会影响在其身后已经形成的庞大生态系统和数量众多的合作伙伴。

中移动曾经扮演着为产业链中上市公司的孵化器的角色,昔日的合作伙伴们如空中网和TOM等,曾通过与中移动合作实现上市,甚至新浪也在互联网发展的寒冬时节受益于中移动的数据业务政策。

而现在,有关收入分成是否会导致国有资产流失、中移动是否应从合作伙伴处收回平台和运营权转变为自主经营等问题,已经纳入到其议事日程的内部争论之中。

多年来为中国移动提供增值服务设计的卓望信息技术有限公司就是一例。它是中国移动占股60%的控股公司,此前多年与中国移动采用收入分成的合作模式,未来将逐渐变成按照人头、内容购买和系统设备折价核算等固定劳务支撑费的模式。这种方式有利于中国移动业务集中管理和成本管控,不过也恐将使卓望等公司收入和地位双重下降。

传媒

电广传媒重组揭底 快乐购或单独上市

本报记者 闫薇 北京报道

12月27日,电广传媒(000917.SZ)发布重大资产重组停牌公告。公告称,公司正在筹划重大资产重组事项,有关事项尚存不确定性。

电广传媒董秘办人士对于重组事由保持沉默。坊间猜测认为,此番重大资产重组可能有两个方向:一是,将湖南省全省的有线电视网络资源注入上市公司,实现一省一网;二是,注入芒果传媒或者快乐购,以实现控股方的整体上市。

本报从可靠消息源得知,快乐购控股方湖南广播电视集团并无意将快乐购打包进入电广传媒,而计划将快乐购单独上市。

接近电广传媒的高层人士则向本报表示,2010年以来,电广传媒一直受益于三网融合概念,2010年内实现一省一网已经是既定目标,目前电广传媒正在进行的重组可能是将湖南省内的有线网络全部吸收进上市公司。不过,该重组目前尚有不确定性。截至发稿,电广传媒董秘办公室对此未发表意见。

电广传媒成立于1998年,湖南广播电视产业中心持有其21.52%股权为公司控股股东,实际控制人是湖南省广播影视集团,主营业务包括广告、节目制作、有线电视网络运营以及创投业务,还有少量的旅、酒店业务。根据2010年半年报,其业务构成为广告制作代理占比78%,网络传输业务占据19%。

虽然快乐购和芒果传媒亦是湖南广播影视集团具有想象力的盈利项目,不过,据本报了解,此次将上述资产注入电广传媒的可能性较小。2010年5月份,湖南广电启动第三轮改革,成立了芒果传媒有限公司,湖南电视台经营性资产都注入了芒果传媒。目前湖南广电内部整合尚未完成。而彼时快乐购、天娱传媒有限公司就已经显现出寻求IPO的迹象。2010年以来,快乐购先后引入红杉、弘毅、中信等等私募股权投资3.3亿。

根据广电总局2010年底前完成“一省一网”要求,电广传媒整合省内网络资源的心情迫切。目前湖南省92个县级以上有线网络单位,除中信国安(000839.SZ)控股的四市一县之外,湖南省网整合已基本完成。据统计,截至2009年底,湖南共有城镇户数为841万户;而据公司半年报统计,截至2010年6月底,电广传媒共发展有线电视用户350万户。

电广传媒无疑是湖南省内有线电视网络的整合者。整合方式可能参照江苏有线,以资产入股。方正证券认为,未来有线电视业务的潜在增长空间超过140%,即使除去中信国安在湖南四县一市的90万用户,未来的发展空间亦超过115%。

电广传媒的野心亦包括对省外有线电视网络整合。电广传媒基于华丰达控股的有线网络跨区域经营管理平台已初见雏形,该公司在完成对湖南有线网络全面整合的基础上将适时启动对省外网络的整合,跨区域整合是公司2010年的一大重点战略,有分析人士指出,鉴于湖南广电与青海卫视在节目内容上的深度合作,完全有可能在有线网络领域开展资本层面的合作。

电广传媒于2009年成立华丰达有线网络控股有限公司,该公司的主要职能是负责组织实施省内外有线网络投资并购和整合,组织实施网络投资股权管理,组织实施网络业务经营管理,通过一定形式,推动产业资本与金融资本的融合,构建有线电视网络“产融结合”的经营模式。不过,整合省外网络挑战更大。这主要是由于国家级有线网络公司的成立使得有线网络公司的跨区域整合具有一定的障碍。

此外,同行业的上海文广的整合也为电广传媒尽快实现一网而需抓紧时间。湖南广电内部人士透露,做大做强电广传媒不是简单的公司行为,而是湖南省文化大省建设的战略需要。

农资

辉隆员工曲线持股风波细节

本报记者 仇子明 上海报道

2010年12月31日,安徽辉隆农资集团股份有限公司(下称“辉隆股份”)通过中国证监会发审委审核。若一切顺利,这家立志“农资沃尔玛”、以化肥连锁销售为主业的公司,将成为供销社系统下的首家上市公司。

不过,辉隆股份过会之前,公司在股权转让中的一系列问题便被举报到了中国证监会,举报内容包括“公务员持有公司干股”等若干问题。

辉隆股份经历了一系列股权代持、转让手续,从最初工商登记注册38名自然人股东,至上会前,自然人股东超过190名。其中,除了在职高管外,多为辉隆股份实际控制人安徽省供销社及其下属企业的员工亲属。发行人律师安徽承义律师事务所的鲍金桥称,辉隆股份的确遭到了身份不明人士的举报,但并不存在“公务员持干股”的情形。

代持

辉隆股份前身为安徽辉隆农资集团有限公司(下称“辉隆有限”),辉隆有限由安徽省供销总公司,及公司现任董事长李永东等自然人发起设立,注册资本6000万元,省供销总公司出资3300万元,占注册资本的55%,李永东等自然人以现金形式出资2700万元,占45%。

据辉隆股份招股说明书(申报稿),辉隆有限的出资由安徽省供销总公司、197名自然人和安徽省农资公司工会共同组成的。《公司法》规定,有限责任公司的股东人数不能超过50人,为符合法律要求,李锐等175名自然人由詹善忠等15名自然人代持股权,与李永东等22名自然人(不存在代持情况)共同成为辉隆有限工商登记时的股东;另因省农资工会不具有社团法人资格,故此,辉隆有限在办理工商登记时,工会未予登记,其股权由自然人吴敬东代持。辉隆有限45%的股权握在李永东等38名自然人手中的登记情形因此而来。

安徽省人民政府信息公开网的公开信息显示,主抓辉隆股份上市工作的领导小组组长为公司实际控制人省供销社的党组书记、主任王首萌。辉隆股份IPO筹备工作自2008年初开展。

鉴于公司存在事实上委托持股等不规范的情况,公司对委托持股情况进行了梳理,并于2008年11月在工商管理部门备案登记;吴敬东(工会)股权在2008年5月已全部转让至具体的自然人名下。

2008年9月28日,辉隆有限整体变更为股份公司,折合股本6000万股,省供销总公司持有3300万股,占股55%。公司董事长李永东持有150万股,以2.5%的持股比例位居第二大股东及第一大个人股东。辉隆股份的实计股东人数达181人。

历经2008、2009年两次增资扩股后,辉隆股份共计股本1.12亿股,省供销总公司、李永东分别以51.49%和1.88%的持股比例分居第一、第二大股东,此时,辉隆股份的实计股东人数增至192名。

亲属持股

在辉隆有限改制为辉隆股份后的两次增资扩股中,新拿到的公司原始股的自然人股东中,许多省供销社员工的亲属榜上有名。

经有关人士举报、中国证监会“过问”后,平安证券提交了一份关于辉隆股份首次公开发行股票申请文件反馈意见的回复。

据了解,这份长达120页的文件显示,增资扩股时新增的11名自然人股东均出自省供销社系统。如:靳自雷为新力化工副总经理,新力化工为省供销总公司控股51%的新力投资的全资子公司;刘贵华为皖江农资副总经理,皖江农资则为辉隆股份控股76.55%的子公司等等。

此外,上市前的其他自然人股东与最初的180名自然人股东名单也不同。发行人律师鲍金桥告诉记者,当时公司为了筹备上市而改制成股份公司,因供销社是一种特殊的体制,既不是传统意义上的国有制,也不是传统意义上集体所有制,比如供销社的主任相当于正厅级的干部,为了规范,参照“公务员不得持股”的规定,这些自然人股东才将手上的股份转让给了自己的亲属。

鲍金桥律师称,自辉隆有限设立以来,自然人股东间的股权转让“十分复杂”,但一切均在法律依据下进行。

汇添富基金、新华基金、国信证券的研究员预计,若辉隆股份2011年上市,作为商业零售股,其市盈率将为40-70倍。根据有关预测,辉隆股份的发行价预计约为40元。

制造

“三个火枪手”的点火战

本报记者 缪舢 北京报道

2010年12月7日,A股上市公司国电南自(600268.SH)公告,出资1672万元成为国内锅炉点火公司武汉天和技术股份有限公司的控股股东。此前的11月12日,另一家同行徐州燃控(300152.SZ),上半年呈交证监会发审委时二度闯关终于过会,此前因被人举报改制过程中涉嫌国有资产流失而失利;更早些的8月20日,还有一家此行业的公司烟台龙源(300105.SZ),则以53元/股的发行价登陆创业板。

三大上市公司聚焦于锅炉点火,2010年下半年,一个此前少有人关注的锅炉点火产业,就像锅炉炉膛中熊熊燃烧的火焰,烧红了资本市场。

王爱生本人

谈到锅炉点火,不能不提到一个人。这个人在中国节能点火产业上占据重要位置,既是烟台龙源第一创始人,也是徐州燃控主要技术发明人。他终生致力于节能点火技术研究,终有突破性成就,同时又满怀创业激情,在知天命之年下海开公司,不停创业又不停失败,转战大江南北,屡败屡战,最终在4年前被徐州燃控以股权换技术的方式“收编”。在他即将年满69岁的古稀之年,他终于能随着徐州燃控正式上市挂牌交易而跻身中国亿万富豪之列。

这个人叫王爱生,享受国务院特殊津贴专家,生于1942年。王爱生从北航发动机专业毕业后,就被分配到原航空部115厂点火研究所工作,从事航空点火产品的设计研究,从此进入了点火行业。

在节能产业正在成为大势所趋时,锅炉作为传统工业革命时期的代表,国家也通过有关政策,不断引导火电厂节油降耗。最为严厉的政策是2008年8月1日由国务院发布的23号文件《关于进一步加强节油节电工作的通知》,要求“所有的火电厂(包括新建电厂)燃煤锅炉都要采用等离子无油、小油枪等微点火技术和稳燃技术、降低油耗。”

王爱生的专长就是既很好地完成点火和调峰任务,又能大幅度节能。其最新技术微点火相对于传统大油枪点火技术居然节油量达90%以上。

> 王爱生最终选择回归徐州燃控,是因为深刻理解了中国电力点火技术的任何革新或者进步,都必须依赖大集团客户

1984年,王爱生离开115厂,来到徐州燃控担任总工程师。当时的徐州燃控还不是股份有限公司,而是叫徐州燃烧技术研究所。

6年后的1993年,在科技人才下海的大潮下,怀揣锅炉点火绝技的王爱生南下创业,还是主要做锅炉点火技术改造项目。51岁的王爱生在珠海创办民营科技公司珠海中电燃烧控制公司,不久又转战山东烟台,创办烟台中电燃烧控制公司,一年多后,他第三次创业,创建了烟台中兴燃烧控制公司。1995年,他创办第四家公司烟台龙源燃烧控制公司,这就是15年后走上创业板的烟台龙源前身。这家公司第一批共7个原始创业股东,几乎都是从徐州燃控和烟台中兴跟随王爱生而来的骨干,分别负责技术开发、质量控制或担任项目经理。在50万元注册资本中,担任总经理的王爱生以8万元出资额持有公司16%的最大股份。

此后烟台龙源股权几经变化,但高管团队稳定。

失之烟台,收之徐州

唯一不稳定的,就是王爱生。

包括烟台龙源现任负责人都不得不承认,烟台龙源若干年后能成为点火细分市场龙头、节能省油新技术的标杆型企业,王爱生功不可没。有一天王爱生路过国内某家电厂,正逢哈萨克斯坦专家应用等离子技术改造这家电厂的锅炉点火系统,在一旁观看的王爱生大受震动,认定这种干净、完全不耗一滴油的点火新技术前景广阔,回来以后立即在烟台龙源重点研发,并成功突破了等离子点火产业化的技术难点。

但烟台龙源能成功上市,新大股东才是决定性因素。1998年,国电集团入股,成为烟台龙源新的大股东,这意味着此前由王爱生一手创建的民营科技企业变身为国电控股的下属企业。

不过新的矛盾也随之而来。国电控股烟台龙源后,王爱生也从总经理改任总工程师,2000年后更改任科技处主任——一个非核心的中层领导,逐渐被边缘化。知情人士称,王爱生和国电派来的高管相处不融洽,在烟台龙源并不如意,有些等离子点火技术最新改进完善的参数、工艺,他不是总工程师,所以连这些数据都接触不到。2003年退休时,王爱生才61岁。他并不服老,对节能点火有太多的不甘,有太多的想法,他开始第五次创业。2003年7月,王爱生与人合伙创建烟台龙源双强电力技术公司,王爱生出任公司董事长、总经理。王爱生在烟台双强开发的技术方向与烟台龙源并不相同。烟台龙源核心技术和主打产品是等离子点火,而烟台双强则希望在少油点火技术上取得突破。同在一座城市的天空下,双方倒也相安无事。

2006年2月,就在少油点火技术被业内看好、产品正式推向市场初期,身兼烟台双强董事长和总经理的王爱生却突然甩手不干,回到徐州燃控,继续担任20年前在徐州燃控的老职务——总工程师。消息传出,业界一派哗然。

招股说明书显示,2007年6月1日徐州燃控为上市成立杰能公司,所有公司自然人股东装进杰能公司,王爱生通过专利技术的转让获得4.63%的股权。分析人士认为,这实际上是徐州燃控收购了他的专利技术,间接消灭了市场竞争对手。王爱生此举给了烟台双强致命一击,该公司已于2007年11月10日被注销。

也有人说,五度创业的王爱生,最终选择回归徐州燃控,并非简单的利益考量,而是通过烟台龙源的成功和烟台双强的艰难,深刻理解了中国电力点火技术的任何革新或者进步,都必须依赖大集团客户,而徐州燃控在改制中正好找到了凯迪电力这样一个大股东,显得前景更为光明。

2006年,徐州燃控正式推出拥有自主知识产权的产品,成为替代国外进口的唯一中国品牌。这一年徐州燃控的主体华远公司账面净资产6337万元,净利润2955万元,公司实力大增。凯迪电力副总裁兼总工程师罗廷元,原来在国内三大锅炉厂之一的东锅任副总工程师,他深知徐州燃控节油节能锅炉点火技术的投资价值,起意将徐州燃控培养上市。

2007年6月30日,凯迪电力以5040万元获得徐州燃控30%股权。凯迪电力进来以后给了徐州燃控大量订单,助其做大业绩,为上市铺路。徐州燃控招股说明书显示,2009年和2010年上半年,凯迪电力都位列徐州燃控第二大客户,占其当期营业收入的13.43%和10.79%。

有分析师估算过,以徐州燃控合理价值区间中间价37元计算,凯迪电力此笔投资收益在7.9亿元左右,即两年获得投资收益15倍左右。

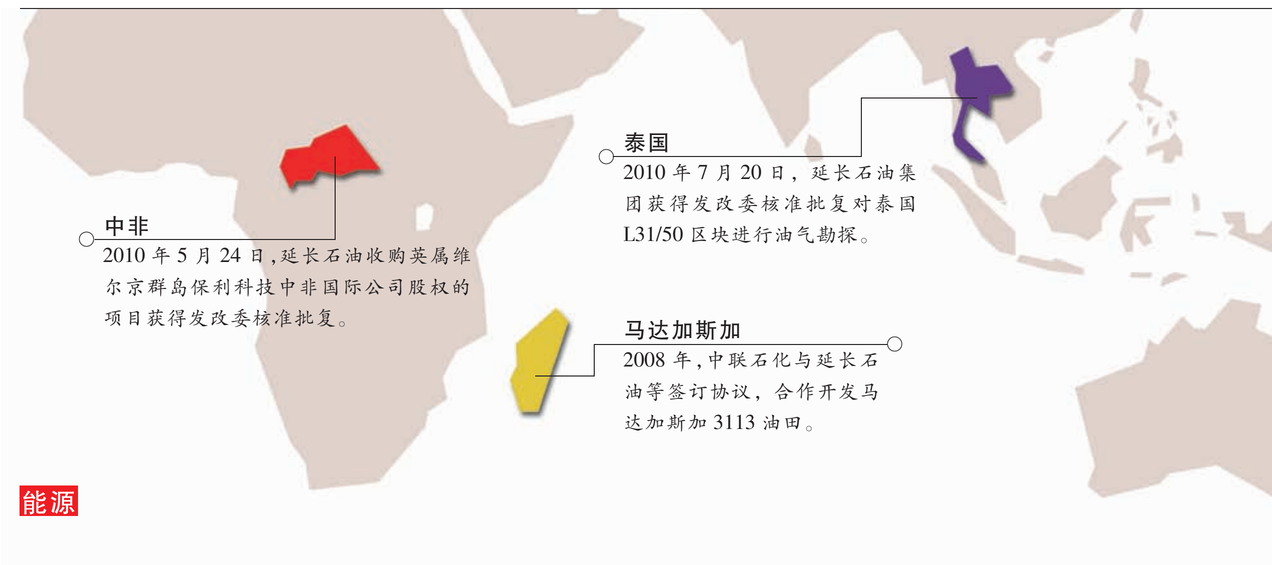
三国演义

虽然徐州燃控市场份额已做到行业第一,但在等离子点火技术及市场开拓上却并无大的起色,难以挑战烟台龙源。虽然等离子点火技术是王爱生带头发明出来,但当初的知识产权专利属于烟台龙源而且在王爱生离开烟台龙源以后,等离子点火技术后期不断完善、不断改进的过程他没有参加,并不掌握后期的技术和经验。知情人士认为,徐州燃控在未来一段时期主导产品还是以少油点火和烟风道点火为主,因为这里面有它自己的知识产权专利技术。

由此,两家公司各持一种技术,形成隔空对峙之局。

但在点火市场竞争格局中,最大的变数来自于武汉天和。武汉天和的业务结构与烟台龙源类似,并且其等离子技术直接引进自俄罗斯国家科学院,并做了不少自主创新,随着一个个工程项目的成功而完善起来。武汉天和的等离子点火技术功率更大,设备的寿命更长,适用的煤种更广泛,目前市场占有率直逼烟台龙源,已成为烟台龙源的最大威胁。

武汉天和曾经最大的软肋是没有稳定且巨量的客户订单支持。但12月7日,武汉天和投靠国电南自,同样引入华电集团旗下上市公司做第一大股东,未来将会持续不断得到国电南自以及国电南自身后华电集团的战略支持,加之产品比烟台龙源有优势,已经成为节能点火行业强有力的挑战者。



能源

放手油田收益
延长石油海外合作伙伴更迭迷雾

本报记者 张延龙 西安报道

中国第四大石油公司延长石油,与香港石油大亨许智明的合作,曾一度被外界看作是双方携手“走出去”的开端——延长石油具备石油勘探的资金和技术,而长袖善舞的许智明通过香港上市公司中联能源拥有海外石油区块。但现在看来,事实远非如此简单。

在短短一年内,许智明已将拥有中联能源的相关股权迅速出让,并几乎完全套现:延长石油接手了大约15%的股权,而另一家神秘公司——陕西大秦岭能源投资集团有限公司在2010年8月份接手了大约21%的股权,并在12月21日进一步增持,将持股比例提高到27%。

合作

2010年12月22日,中联能源公告称,有关媒体对其拟出资7.7亿美元收购英国石油公司位于巴基斯坦油田资产的报道不实,并重申将继续开发位于马达加斯加的3113油田。

据称马达加斯加3113油田,所取得的原油为理想的轻质油类别。

引人瞩目的并非该处油田本身,更重要的是,这是延长石油的第一次海外扩张资源点的尝试。2008年,延长石油与中联能源约定,共同合作在非洲马达加斯加勘探开采经营油田,此后,延长石油“走出去”的步伐明显加快,获得泰国的一处3960平方公里天然气资源项目,并通过并购获得了中非共和国的一处石油区块。

此前,一位西安石油大学学者对本报表示,这家特殊的公司必须要“走出去”,才能获得更大的生存空间,目前国内的主要油气资源区块基本已经成为中石油、中石化等央企的登记区域,已经形成了基本的石油秩序,而即使在其“大本营”鄂尔多斯盆地,延长登记油勘探开发面积仅仅1万多平方公里,仅占全盆地的4.28%。

也正因此,马达加斯加3113油田项目成功与否,对延长石油的意义不言而喻。

最初,这项合作是延长石油与中联能源、易高能源三方合作进行的。当时,中联能源由香港石油大亨许智明控股,按照当时达成的投资和合作协议,该项目将由延长石油、中联能源和易高能源分别以40%、31%、29%的比例出资,进而分别享有该处油田32.8%、43.42%、23.7%的应占油气。

这种合作模式当时曾被外界广为看好:延长石油作为老牌石油企业,拥有雄厚的资金和勘探开采技术;而许智明凭借其长袖善舞和广泛人脉,拥有马达加斯加油田的特许经营权,携手走出去无疑是最佳选择。

甚至在2010年1月份延长石油参股中联能源,也被看作是双方合作进一步密切的行动,当时,延长石油从许智明旗下的全资子公司GoldenNova手中,收购了大约15%的股权,成为中联能源第二大股东。延长石油董事长沈浩、副总经理冯大为同时进入中联能源董事会。

> 许智明向延长石油转让部分股权并非意味着双方合作进一步密切,而是“分手”的开端

此前,许智明通过GoldenNova和其他子公司,持中联能源股份53.86%,而收购完成后,许智明的持股量减至约38.86%,其中GoldenNova还持有约16.12%的中联能源股权。

离场

但此后,形势出现变化,许智明开始进一步抛售中联能源股权,市场开始意识到,向延长石油转让部分股权并非意味着双方合作进一步密切,而是“分手”的开端。

2010年2月8日,许智明分别通过旗下的Barta、Sukapeak向3家投资者出售了2.94%的中联能源股权。

而这仅仅是许智明离场的开端。同时,云南开元石油亦向Sukapeak收购了其所持中联能源5%的股权。开元石油系3113油田的工程总承包商,由边启军创办于2007年,此前曾完成对云南玉溪盆地、杨林盆地等多处油气勘探工程。

到2010年下半年,一家神秘公司开始首次出现在中联能源股东名单中。8月4日,陕西大秦岭能源投资集团公司分别向许智明用于持股中联能源的5家公司,共购入中联能源8.14%的股权。

2010年9月17日,陕西大秦岭能源投资集团公司对中联能源进行了进一步增持,从Golden Nova手中购入中联能源13%的股权,持股比例增至21.14%,成为其最大单一股东。据悉,此时,许智明已将手中中联能源股份悉数转让,彻底离场。

而这家神秘公司的行动还不止于此。2010年12月21日,陕西大秦岭能源投资集团公司进一步接手了此前云南开元石油所短暂持有的中联能源股权,持股比例增至27.21%。

这是该公司首次出现在公众视野。该公司此前从未有任何公开资料,而本报亦未能在陕西省工商局查询到其任何背景信息。

据披露,陕西大秦岭能源投资集团公司由卓泽凡全资持有。中联能源公告称,卓泽凡时年39岁,系中国西北大学工商管理硕士、美国西岸大学工商管理学博士,拥有6项发明专利,为日内瓦全球发明家公会会员,从其过往履历看,其职业轨迹基本处于陕西,曾先后在西影股份、陕西省建行利信投资公司、西安金业投资公司担任高管职务。

卓泽凡早年曾在陕西创办巨川富万钾肥公司,销售其发明的新型钾肥产品“碳基钾肥”,2005年,巨川投资控股的绿阳国际在香港创业板上市,公司的主营业务是生产、销售其自有品牌——富万稼牌钾肥。

此后,绿阳国际开始业务转型,转而收购内蒙古等地的铅锌矿等矿产资源,公司名字已更改为中国有色金属公司。其三季报披露,2010年前三季度共实现收入约8.22亿元,净利润约5477万元。

但是,这些履历仍然不足以解释中联石化的股权交易:倘若马达加斯加3113油田前景理想,许智明为何甘愿彻底离场?倘若离场的原因是与陕西政府方面达成其他协议,老合作伙伴延长石油为何未能入主,而这家此前从未接触石油领域的私人公司又缘何成为中联能源大股东?重重迷雾,依然有待下一步事态进展指明。

人物

卢铿在海尔这三年

本报记者 庞丽静 青岛报道

卢铿可以算一个传奇人物。作为地产界精英,空降海尔之后,很多人认为,他在家电企业做地产,肯定呆不住的,不久就会离开。

然而,三年过后,卢铿不仅升任高级副总裁,而且海尔地产板块,已经与家电系板块形成互动,成为海尔集团家电、地产、物流三足鼎立格局中的一大支柱板块,也成为张瑞敏全产业链战略融合棋盘中的一粒重要棋子。

2010年,对于海尔地产集团董事长兼CEO卢铿而言,是个收获年。业绩达到总计约70亿的销售额,大约20%的增幅。这是在国家调控政策比较严厉的情形下达成的目标。

从2008年的10亿到现在的约70亿,海尔集团首席执行官张瑞敏希望海尔地产2011年能达到目标200亿。这将是3倍量的疾速上行的曲线。2011年之后,每年增长100亿。卢铿也爽快地接受了这块令牌。

这三年

卢铿2008年10月进入海尔地产,迄今整整三年。

他表示,在海尔的三年,是一个故事。

刚刚进入海尔时,卢铿有些不适应,行业不同,管理和思维方式也不一样。“后来逐渐,无论被动还是主动,逐步适应了。”

卢铿说,他下海26年,当时已经在上海上实房地产公司工作5年,58岁的他,本来是准备要退休的。“后来张首席(张瑞敏)找到我,海尔给了我一个很好的平台,海尔有好品牌,我就义无反顾地来了。”


卢铿 本报资料室

三年的时间,卢铿摸索出海尔地产如何实现高速增长的通道。同时悟出张首席为什么做地产和地产在海尔集团的分量。

卢铿说,制造业讲求标准化、模式化,海尔地产也把产品按照高端、中高端、中端进行模块化,比如小户大家是个模块,大户大家是个模块,最近的海尔云社区是一个模块,这样,大大缩短了创意的过程。

“当你的规模扩展比较快的时候必须要有标准,否则每个楼盘的水准基本上依靠老总的水准。”

“后来发现,制造业管理是非常严谨的,房地产管理是非常粗放的,我就从开始的适应、到认同,到最后渴求那种思维。”卢铿说。

> 张瑞敏给卢铿的课题,就是海尔不仅要造房子、卖房子,重在资源整合,要与海尔的主业结合起来

张瑞敏对于海尔地产,一直很有想法,从最开始希望海尔地产“不仅是造房子,还要造生活”,之后提出“做时代的产品,而不做时尚的产品”。最近又提出“做物联网时代美好生活的提供商”。

卢铿说,目前,在中国的制造业房地产的企业当中,海尔应该是第一个全面接受制造业管理并践行的地产企业。

“海尔地产的核心竞争力,目前已经形成三足鼎立的结构:第一是海尔制造业管理思想的践行力;第二是海尔综合资源的集成力;第三地产创新力。”卢铿表示。

2010年10月,卢铿被晋升为海尔集团高级副总裁,此次晋升,是集团在考核了2010年海尔地产前三个季度战略目标、战略定位、经营人、机制创新和自主经营体五个方面的表现之后,加上参考近3年的业绩,对于卢铿给出晋升高级副总裁的决定。

海尔为什么做地产

对于海尔做地产,“最早以为是海尔搭了个舞台,让地产去唱戏。但后来看,不是的,是海尔搭了个地产平台,自己在唱戏。这是不一样的。”

卢铿说,他也是最近一段时间,才刚刚悟过来海尔做地产的真正原因。

海尔有很多的舞台,张瑞敏希望海尔地产成为制造业向服务业转型的一个平台。向服务转型,需要一个感知最基层、最终端客户的一个触点,需要一个适应它所有产品的平台,需要一个服务业转型的载体,这是海尔对于海尔地产的根本需要。

张瑞敏此前给卢铿的课题,就是海尔不仅要造房子、卖房子,重在资源整合,要与海尔的主业结合起来。“这个课题,我们琢磨了好几年,最近,形成一个系统了。”

海尔正在提出一个云社区的概念,是海尔各项技术的集大成。使用了11项技术集成系统及其子系统,包括集中式显控系统、U-home、系统节能减排系统、家居集成系统、商住地产系统、智能客厅系统、智能会所系统、社区TV系统、嵌入式厨卫系统、物联网家电系统以及开放升级系统等方方面面。将实现海尔全产业链的融合。

海尔房地产就成为这个载体,作为接触市场终端的探测器、显示器,一个研究机构。成为海尔所有产品的试验平台、客户终端、研发中心、转型平台、社区店群等等。

卢铿说,他已经找到了海尔做地产的真正原因,那么也就找到了未来发展的路径。2010年是个适应期,2011年起,海尔将以每年增加100亿的速度,发展房地产。

弯道超车

为遏制房价过快上涨,房地产今年乃至明年,仍将是被重点调控的产业。

而在这样的行业形势下,海尔地产提出的口号是“弯道超车,异军突起”。2011年200亿的销售目标。将是一个3倍速的增长。

卢铿表示,目前,能卖到20亿到30亿的项目,海尔地产目前已经有5个。这些项目,有的是在开盘的,有的是谈好的,还有要签约的。所以心中还是有数的。

对于2011年乃至今后的高速增长,卢铿表示,“别的不担心,项目、机会、销售都不担心,目前主要还是团队的成长,需要跟得上发展的速度。”

海尔地产目前正设法组建基金,作为资金来源的一种补充。自己出一笔钱,然后通过私募,汇集金融系统一笔钱,相当于金融杠杆。通过这种方式进行融资,此前资金运转,一直都是海尔集团进行投入。

海尔地产2011年还有并购计划。卢铿表示,公司正在进行并购项目的谈判,2011年肯定会有成功并购的项目。就是要抓住国家调控政策下,部分中小房企可能面临资金链断裂的机会,及时获取并购资源。

海尔地产意图扩张的区域,定为山东省、大环渤海区域(包括东北、华北)、中西部。目前,没有考虑长三角、珠三角。并购将在确定扩张的区域进行。

卢铿表示,并购可以给公司规模扩张锦上添花,但不是主要的,海尔地产主要还是以自己开发为主。

云社区计划是海尔地产正在实施的弯道超车、规模扩张的重要突破点。

海尔云社区计划,从青岛开始实施,在山东省内将逐步推向济南、威海、烟台、临沂、泰安等。省外布局的城市包括长春、长沙、成都、西安、合肥、天津等。



人物

我的风险底线是市场份额

李宁 CEO 张志勇详解“关店”风波



张志勇 本报资料室

本报记者 贺文 王芳 北京报道

两周的时间里，关于李宁的舆论危机已经是“按下葫芦浮起瓢”。先是李宁 2011 年二季度订购会订单下滑 6%，接着爆出“关闭 500–600 家业绩不良门店”消息，摩根大通、美国资本集团等机构投资者抛售公司股票，近半个月股价累计下跌接近 19%。

敢于在舆论的风口浪尖上接受媒体专访，这在 12 月 30 日之前，不管是李宁有限公司(下称“李宁”)CEO 张志勇本人，还是李宁的公关部门，都是一个艰难的决定。这家在国内体育用品界已叱咤多年的企业似乎并不擅长处理绯闻事件。

12 月 30 日下午，当张志勇坐在本报记者面前时，他坦率地说：“有问题，我一定不回避。”

财务出身的张志勇，在李宁公司一下干了整 10 年，他对数字很谨慎，做决策很冷静。熟悉他的人说，他公认的个人特质是信心很强，主动求变，“敢于冒险”的魄力同样不容小觑。

访谈中，张志勇坦言，眼下李宁遇到的问题，是当初决定品牌重塑时已经预料之中的。他反复强调，李宁的品牌重塑是既定的战略。

张认为，体育用品高增长时代已经结束，目前已经转入行业的稳定发展时期。2008 年之前，市场是 30%以上的速度增长，2010 年已经在 15%左右。在这样的背景下，体育用品企业通过扩张门店数量提升业绩的发展模式，已触到天花板，提升现有门店单位面积的产出效益显得越来越必要。

前李宁公司员工、现关键体育营销机构总裁张庆说，这个问题一直困扰着以张志勇为核心的决策团队。更广范围来说，这也困扰着中国整个体育用品行业。

消费升级以及劳动力成本的明显变化，促使李宁必须做出改变。

看到这些变化的，不只是李宁。

耐克从 2009 年初就开始对渠道大动“手术”，淘汰业绩不佳的经销商，将销售业务往规模较大的经销商手中集中。阿迪达斯则似乎更愿意押宝在加强市场营销和自有销售渠道的建设上。看到消费升级的阿迪达斯、耐克，也在发力进军二、三线市场。

张庆认为，一直以来，李宁在市场布局上的目标是：巩固二、三线基本盘，攻打一线。他认为，目前李宁在分销渠道的变革是对二、三线的变革，相当于调整最重要的“腰力”，不至于是“背水一战”，但“蓄谋已久”。

现在，最考验张志勇们的，就是能否坚持。“完成重塑需要时间，不是一蹴而就。”张庆反复强调。

对于这一点，张志勇做了个类比：我曾经在沙漠里徒步过，你得有个 GPS，否则到不了终点。我把终点比作是做公司的目标，GPS 相当于走到终点这个过程中的(品牌)定位。在沙漠里没有方向感，容易偏向，然后再调整。(到达终点的)这个过程就是在左、右、左、右不断地修正中。但是我们会发现，一定能到达终点，不会南辕北辙。另外，关键在于你能不能坚持，能不能保证整个系统内部持续一致地往那个方向走。这个不容易。

> 即使明年李宁的增速没有变高，并不代表我没有能力去投入更大的推广，不代表我没有能力加快整个品牌的重塑，只要我有足够的现金

访谈

经济观察报： 最近李宁为何要关闭 500–600 家业绩不良门店？

张志勇： 其实每年我们都会有一定比例的(门店)调整。当你有 7000 多家门店时，因为合约到期、商街整改不续约等因素导致的门店关停，达到 5%–7%的比例，按照经验看来，是正常的。

我也希望澄清一点，“关闭 500–600 家门店”是误传，其实我们是对低效率分销商进行整合。再过一段时间，就能看到这一年我们实际的开关店数量、门店净增数量。我可以确切地讲，我们已经完成了今年所有的开店目标。

经济观察报： 此次整合的分销商，主要分布在哪种层级的市场？

张志勇： 根据人均收入、体育人口这两个维度，我们主要分为两大类市场：650 多个三线城市以上的市场，比较好对应的是县级市以上；1640 多个以县城为主，主要是农村人口。这两个大市场所呈现出的增长方式是不同的。

目前，中国的一线城市以及超大城市有 60 多个，消费者的购买数量是下跌的，但最终销售额是上升的，也就是说商品的单价是上升的。1640 多个县城呈现的是数量增长。

我们分销体系的第一层级有 1700 多家分销商，平均每家只有一个店铺。此次整合 500–600 家(分销商)，也就是其中的 30%。

经济观察报： 目前外界唱衰、看空李宁公司，你怎么看？

张志勇： 第一，预料之中，财务投资人的做法，没有对和错，只是选择。

我们的投资者有两类，一类是大股东，一类是财务投资者。对于财务投资者来说，从全球的投资趋势来说，就是越来越短线投资。这不是对和错，就是选择。这个很正常。

第二，人是有感情的，对这些不可能漠视。关键在于，是不是坚持想要的东西，只要是有理由的。现在，我是这样选择的，大家如果觉得有道理，就支持我们、支持这个品牌，让我们更好地去做执行。

我始终认为，中国一定会出大品牌。剩下的就是(公司)能力的比较。竞争最麻烦的是，不要追随别人，要有你自己独特的竞争战略和执行路径。当然，比的是市场份额、品牌价值，(在这个基础上)再用时间维度来衡量。

经济观察报： 明年会是你们最艰难的一年吗？

张志勇： 我如果做得好的话，甚至比 2010 年更好，而不应该是更差，我说的是市场份额。

从做生意来说，关键是看市场份额。销售的拉动，是通过以多开新店的方式来实现，还是单店增长模式，这是非常重要的。如果是开店模式增长，初期一般是 1:4 的基础铺货量，虽然你的销售量很大，但是市场份额(实际销售量)并没有那么大。

我们 2011 年的增长方式非常明确，首先要把效率提上来。这需要我们和供应商、零售商来协同，这是我最紧急要管理的事情，主要原因是成本巨变。

比如供应商，我们东南沿海的供应商产能丧失严重，最多丧失 30%–50%，即便工资涨了，也招不上来工人；到了内地，招到人，但是成本上升。

对我们来说，需要给供应商增加人工费用，要给零售商增加扣点，这整个增加的成本里面，在你对零售端的消费者溢价中，你能解决多少。自己消化的话，还要面临各种财务指标的考核。

经济观察报： 眼下调整对公司的影响，在决策时，李宁有否意料到？

张志勇： 我重点看的风险底线是市场份额。只要这个数值是稳定的，就不用担心。我们现在是稳稳地在第二位。对我来说，关键是我要和大股东做到协同，要把我们既定的目标和战略，不折不扣地执行下去。这是最核心的。

我们不能因为这些谣言受到干扰，甚至有人怀疑我们将来对品牌的投入。即使明年增速没有变高，但并不代表我没有能力去投入更大的推广，不代表我没有能力加快整个品牌的重塑，只要我有足够的现金。这是我们要真正坚持的。

最终我要看到的是，我要的目标市场，在我们的每一个步骤里，是否有得到。把这个精确化，也就没有问题了。

经济观察报： 李宁品牌重塑前后的目标消费群变化很大，会否流失掉既有的消费者？

张志勇： 一旦形成自己的消费人群，而要转换新的目标客户时，这个难度非常大，我们是希望将原本并不是我们的忠诚客户变成忠诚客户。

以往，我们的品牌忠诚度高、群体层级高、数量也很大，我们的问题出在结构上。“结构”问题是两方面，我们的主要消费人群年龄偏大，此外，更多的是价格消费者。价格消费者对于产品的实际功能很看重，而价值消费者除了实际功能，还看重感觉。我们希望的主要人群是价值消费者。

中国的体育用品市场，最近三五年内，会往两个方向发展：基础市场，定位的是价格消费者；品牌市场，锁定的是价值消费者。

经济观察报： 李宁对分销商的“整合”具体方式是什么？

张志勇： 一是由原来的经销商直接收购、直营。从长远的策略方向来说，这是最佳的模式。另一种方式是分销商整合，选择其中比较好的分销商，让他做大规模。

对经销商、分销商，我们现在越来越注重产品知识和产品功能点的培训。我们的订货会一般是 5 天，现在有三天是培训。

经济观察报： 按照预期，李宁品牌重塑需要多长时间能够有效益？

张志勇： 事实上，李宁品牌重塑从 2007 年就开始准备了。做品牌需要有时间，不能一蹴而就。

从现在的执行来看，最容易执行的是每一季的广告创意；相对容易执行的是产品，产品的开发周期是 12–18 个月，其中服装能更快一些契合新的品牌定位；速度最慢的就是整合零售店，7000 多家零售店，按照以往的速度，一年改 800 多家，就算一年改 1000 家，也需要 6–7 年的时间，加速一些，5 年内把所有零售店的更新换代搞定。

(品牌重塑实质上就是)从品牌的表现、到产品、再到零售店，整合到一起形成一致的新印象，而且是反复的刺激，这是个过程。

对我们来说，还有一个问题就是，我们不是一个新品牌，而是改造一个品牌，它有既有的品牌印象、既有的消费人群。某种程度上，创造新品牌比改造品牌要容易一些。

(本报记者高琨、李丽对此文亦有贡献)



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185 报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

家电

外资前后夹击 本土液晶生死时速

本报记者 黄浩明 廖杰华 深圳报道

中国本土液晶厂商的新生产线正全力向量产冲刺。

2010年12月28日,TCL集团控股的华星光电第8.5代液晶面板生产线项目主体厂房提前一个月封顶,这条生产线预期还将提前4个月试生产;而在2010年7月底,京东方在北京的第8.5代TFT-LCD生产线项目主厂房已经封顶,在目前解决资金问题后,这个项目的进展也将加快。

对于中国本土液晶厂商而言,当下最关键的问题是速度。众多扎堆的高世代线已经扎堆上马,无论是否出现过剩,提速都是增加生存筹码的最好办法;另外针对本土低世代产品线产品的价格战已经展开,譬如主要生产32寸面板的京东方6代线量产前,三星等企业就把32寸面板价格从200多美元降到160多美元。

只有加速量产布局,才有更大把握抵御住咄咄逼人的外资同行。

> 日后买方和卖方的拉锯战更加激烈,谁先进入市场,抢占下游客户,建立销售渠道,后来者必然要费更多的时间精力去插入

巨资到位

随着28日8.5代线主厂房在深圳市光明新区高新技术产业园区封顶,TCL集团控股的华星光电CEO贺成明松了口气。

2009年11月成立的华星光电自成立起便波折不断,出资方TCL一直缺钱,此前还传出有意拉三星入伙解决资金、技术上的缺口问题。原本国内企业建面板厂的初衷是为了摆脱三星、奇美、友达的控制,但拉三星做外援的举动却又走了回头路。此举甚至被称为"李东生缺钱乱了阵脚,黑猫白猫资助华星光电就是好猫,TCL到了有病乱求医的地步"。

直到2010年10月20日,华星光电获12.8亿美元银团贷款,才度过缺钱危机。华星光电8.5代线所需的150多亿设备采购已基本完毕,之后等设备进厂,安装调试,2011年8月进入试生产。

对于此次工期的提前,贺成明表示,"京东方2009年9月打桩,华星光电3月打桩,他们虽然提前半年,但是可能最后出产品的时间不会差太多"。

贺成明口中的另一条京东方8.5代线,是指近日从银团手中获得总额约105亿元人民币的贷款合同。随着京东方不久前A股定向增发的完成和此次银团贷款的落实,京东方北京8.5代线项目所需资金将全部到位。

生死时速

根据目前的计划,华星光电试生产环节比2010年初的预期提速了4个月。

这更多的是现实所迫。中怡康高级研究经理彭显东称,众多高世代线扎堆获批,先投入量产在市场就有更多的话语权,尤其是台企韩企项目的获批,更让国产几条高世代生产线感到压力。

韩国面板"双雄"三星苏州7.5代线,LG8.5代线广州项目都在2010年12月初获得当地政府批文。"不仅TCL的8.5代线项目在提速,三星刚获批的苏州7.5代线项目建设也在提速,最新得到的信息是原本预计2012年6月量产,现在预期会提早3个月左右。"彭显东称。

不过对于上述消息,中国三星总部公关部经理邹积凯表示,目前该项目仍在和苏州当地政府谈,并未有具体投产时间表。

友达光电7.5代线2010年12月17日刚获台湾地区最高经济主管机构批准。这个时间,距其申请去大陆投资已有一年之久。友达光电方面称,面板业国际竞争已十分激烈,台湾面板企业能在大陆创造竞争优势的时间、先机,已经很有限,必须加速追赶。

另一条由韩企LG主导、创维参股的广州LG8.5代线项目,刚获发改委批文。创维集团方面称,进程将尽可能往前赶。

华星光电执行副总裁陈立宜称,目前建设进度最快的应该是两条7.5代生产线,另外两条8.5代(京东方项目、广州LG项目)的建设进程可能会稍许落后。

友达和三星都是高世代液晶面板生产方面的资深专业户,在人员、技术、资金方面都没有太大难度,特别是在良品率和爬坡期阶段,台企和韩企有着丰富的经验,不像国内京东方和TCL,各方面需要储备。

另外,彭显东称,TCL、京东方背后都是当地国资委,他们的钱不会像企业一样,常年投入,支持项目运行到一定程度后,会抽回资金的,这一定程度上也给了企业压力,要加快其进程。

前后夹击

目前获批在建或要建的5个高世代线项目都将集中接下来的一两年量产。日后买方和卖方的拉锯战更加激烈,谁先进入市场,抢占下游客户,建立销售渠道,后来者必然要费更多的时间精力去插入。

京东方6代线11月份量产,主要生产32寸面板,而在9月,三星等企业就把32寸面板价格从200多美金降到160多美元。"用降价策略布局应对京东方的6代线量产,这种价格战极其残酷的,他们用这种方式维护客户渠道,并逼对手跟着降价,而一降价,量产即亏本,使你活不下去。"彭显东称。

现在的局面是:对于国内企业而言,需要高世代线加强上游面板的议价能力,不至于时刻受制于人;对韩企台企而言,则在扩展其全球布局,避免在中国市场的份额下降,不愿让大陆竞争对手借势而起。

目前,全球液晶面板行情已连续7个月下滑。据市场研究公司DisplaySearch称,用于LED电视机的40–42英寸液晶显示屏面板价格11月份下降至357美元,比10月份下降了6.1%。11月份的液晶面板价格比2010年年初下降了24%。奥维咨询研究机构表示,2010年全球范围内液晶电视的需求都在缩减。扎堆生产和当下全球环境不景气更让前景扑朔迷离。

高额投资意味着高额折旧,一条液晶生产线的固定资产折旧期为5到10年,按照6年计算,8代线近300亿元投资每年的折旧金额要达到50亿元。

业内人士表示,国外几条高世代线比国内高世代线早投产数年,他们几年后折旧摊销便能轻装上阵,而国内面板厂商则依然每年要承担超过15亿元的资产折旧费,如果外资面板降价10%,那么国内面板就必须跟进,一旦跟进就意味着亏损,同时产能的扩大意味着将使价格下降速度更快,利润更薄,这些都对国内在建的高世代线造成巨大冲击。

国内获批在建或未建7.5代线及以上项目

厂商	地点	世代	计划月产能(片)	投资金额
京东方	北京	8.5	90k	280亿元
友达	昆山	7.5	90k	30亿美元
LG	广州	8.5	120k	40亿美元
三星	苏州	7.5	–	23亿美元
华星光电	深圳	8.5	100k	245亿元

制造

鸿海突围

本报记者 万晓晓 胡怡琳 上海报道

12月28日,日立集团证实,公司正在与鸿海就投资日立旗下的中小型液晶显示器(LCD)面板业务进行谈判。同时,鸿海旗下富士康也有意于美国新创公司,开发传感器等相关产品。

"公司将开始开发自己的产品,以弥补代工的低利润空间。"鸿海董事长郭台铭对外表示。为此富士康已经与几家硅谷风投公司达成协议。

可以看出,鸿海正在着力于垂直整合,不仅上游核心零部件进军,也向下游销售拓展。为了拓展3C生态链,未来的鸿海,希望做到设计、生产、销售、售后服务领域。

不过,这一切并不容易。鸿海渠道零售第一战——万得城在上海甫一开业,不到一个月的时间,就迎来竞争对手苏宁电器的"敲山震虎",发起史上最大幅度的低价促销。

竞购上游

液晶屏的需求随着智能手机畅销而升温,为此,鸿海集团正图谋壮大全球中小尺寸面板的规模。

若此番12亿美元顺利收购日立显示器,鸿海旗下将拥有全球最大的中小尺寸面板企业。此前,鸿海曾收购台湾奇美电子,新奇美已经列名全球第三大。

"目前还未达成任何协议,还有其他的竞争者",日立集团证实,公司正在与鸿海谈判。但目前还未达成任何协议。

据悉,日立显示器是全球知名中小尺寸面板公司,需要加大资金和渠道以扩展业务。在过去5年,日立显示器持续亏损,集团期望剥离亏损业务,将经营资源集中到社会基建核心业务。

分析人士认为,鸿海若取得日立显示器生产技术后,则应用于智能手机领域,致力于降低生产成本。并且鸿海作为全球最大的代工厂,拥有稳定的LCD面板客户,因此新厂在未来渠道、产能上多有保障。

此前有报道称,鸿海将投资约12亿美元,用于该项显示器业务上,预计新建的工厂将于2012年投产,生产中小尺寸的LCD面板,主要其产品将供给鸿海的智能手机使用。

若收购实施,富士康将倾向于控股,新厂产量将实现翻番,鸿海则计划未来两年,参与合资厂的股票发行,分两次收购,投入资金将以私募方式,在2012年3月前和后一年注入。

过去几年以来,鸿海着力于垂直整合,向上游核心零部件进军。此前,鸿海借旗下群创整合了台湾统宝与奇美电子,在全球中小尺寸面板业,已拥有相当的竞争力。

除了日立显示器之外,鸿海旗下富士康也有意于美国新创公司,开发传感器等相关产品。

鸿海财报显示:今年前9个月,净利润率为2.7%,低于去年同期的3.5%。半年报显示,鸿海的子公司富士康国际亏损已经扩大至1.43亿美元。此外,富士康的两次加薪,也将增加数亿元的用工成本。

渠道竞争

鸿海除了研发自己的产品,以获得更高的代工利润外,还致力于凭借成本优势,加大产品出路。为了拓展3C生态链,鸿海决定高调进军消费电子产品零售业,希望做到设计、生产、销售、售后服务领域。

鸿海持股的大型电子专卖店实验点放在上海,正如2006年,美国百思买将其在北美之外的第一家门店选择开在了中国上海。

"我们计划在上海投资2亿,计划到2015年,在全国的门店数量超过100家",公司持股的万得城宣布,其预测2013年,中国电子消费家电市场潜在需求量有可能达到1500亿欧元。

"不过,上海会是一个测试市场,因为竞争因素,不排除失败可能性"。一位万得城高管坦承。万得城于2010年11月中下旬在上海开业。不到一个月,竞争对手苏宁电器,遂发起史上最大幅度的低价促销。

"很显然,苏宁的此次降价策略就是冲着万得城去的",一家3C零售商区域负责人透露,万得城目前主要的策略,就是新货上架后不久即拿到网络上进行销售。

可以预见的是,未来,鸿海旗下的万得城,将与美国百思买一样,面临本土业者的冲击。苏宁电器董事长张近东曾明确表示:"5年内不会将百思买作为竞争对手。"

对于鸿海来说,布局的3C渠道仍在勾画中,"目前鸿海布局的3C渠道大致可分为五种,大型电子专卖店、大中型IT大卖场、超市店中店、小型数码连锁店,另外就是在线的飞虎乐购网站。"郭台铭的特别助理胡国辉介绍,这些渠道将依据特性,分布在不同类型城市。

"门店数量不是唯一竞争指标",万得城表示。,当前中国消费电子产品市场非常分散,市场领导者只占7%的份额。

本报获悉,除了终端渠道竞争,鸿海还致力于与LED和太阳能产业合作。有消息称,鸿海旗下的LED芯片和封装产能,也将寻求上游突破。

问答 2011系列报道之四

消费业:千亿市值企业呼之欲出

本报记者 贺文 王芳 北京报道

"苹什么"、"糖高宗"、"油他去",这一组热门的网络词汇,侧面反映出了2010年物价的疯狂。2011年,物价的走势依然是舆论关注的焦点。

飙涨的物价,某种程度上也折射出中国消费领域的勃兴,资本看到了前所未有的机会。有投资界人士这样自我揶揄:不是在谈消费,就是正在投资消费,不是正在投资消费,就是自己正在消费。

投资界已经将消费、零售行业视为今后一年机会最多的领域。甚至,投资者们预测,中国消费领域或将诞生更多的千亿市值企业。

问:2011年物价是否会继续上涨?

答:答案基本是肯定的。

2010年11月居民消费价格指数(CPI)破5,同比涨幅创28个月以来新高。虽然相关部门称,12月CPI将同比有所回落,但"涨幅回落"只意味着增幅下降,而非绝对值下降。2011年,物价将继续在高位平稳运行,已经大体成为各界共识。

年末的中央经济工作会议已经把控制物价放在"突出位置",国家发改委也已经将"强化价格调控监管"纳入2011年的重点工作之一。

政府干预力度的加强,恰恰侧面反映出,物价上涨预期的日益强烈。

虽然2010年岁末时,粮食、肉类等的价格已基本趋稳,蔬菜价格更是出现了明显下降,但这种变化,并未市场的自我调节,而是政府干预的结果。

但是,通胀的现实因素并未因行政干预的强力介入而消失。

供应没有出现明显短缺,粮食作物虽然遭遇异常气候但却连续丰收,即便如此,食品类价格依然上涨强劲。有专家认为,"如此怪异的通胀"突出地表明,此番通胀与短缺无关,仅靠行政干预难以达到根本效果。

不过,疯涨的物价、加剧的通胀压力,对于奢侈品投资者来说,却是个利好。

按照惯例,奢侈品牌一年会固定两次上调价格,以保证其高不可攀的定位。甚至2011年的调价幅度一定会高于往年,因为通货膨胀在世界范围发生着,在奢侈品的发源地欧洲甚至更严重。目前最新的数据是,2010年初奢侈品的平均调价幅度将是30%,是常规幅度的双倍。对于具体调价幅度,2011年中国的调价幅度可能将高于欧美地区。

问:中国是否有望成为奢侈品"最低价国"?

答:答案是绝对否定。

虽然在中国经营的奢侈品公司正尽力使得自己的差价在全球范围内缩小,如今,奢侈品在中国与在美国的差价已经微乎其微,与在欧洲的差价也不断缩小,但定价权在欧洲,中国只能是进口国,中国与欧洲的差价将会长时间保持在20%以上。

还有一个重要的因素是,中国海关对于高关税的态度没有丝毫松懈的迹象。业内人士预测,明年可能还会再增加增值税的比例。

2011年,传统奢侈品牌抢滩中国电子商务会出现暴涨的现象,一个变化是,今年的奢侈品网站是以折扣商品为主,2011年,将会出现更多陈列新品的网站。

问:中国消费领域下一个"千亿市值"企业会是谁?

答:可能会是一次集体的狂欢。

在能源、金融、通讯等领域,中国已经诞生了一批市值超千亿的重量级企业,更有甚者如中石油,市值已经过万亿。与此相比,中国消费品领域,市值千亿的企业却屈指可数,仅有贵州茅台、五粮液。

不过,这样的窘境或将改变。2011年作为"十二五"规划的开局之年,投资界已经普遍认为,大消费板块有望借"十二五"东风,迎来新的发展良机。

各路资本早已经嗅到这样的气息,并且出手。有关机构的消费行业涨跌幅统计数据,截至12月中旬,上证指数近12个月下跌6%,但农林牧渔、食品饮料、商业贸易、医药生物却逆市上涨20.05%、29.09%、10.52%、38.10%,大消费类股票甚至被质疑估值过高。

另一方面,有数据显示,贵州茅台、张裕A、双汇发展、伊利股份、青岛啤酒等食品龙头企业过去10年净利润的年均复合增长率均超过20%。

比如2010年12月份刚刚公布重组方案的双汇发展,已被投资界视为大众化食品中首家有望市值规模过千亿的企业。中国最主要的粮油企业中粮集团高层亦曾表示,希望将来集团下面有三到五家上千亿市值的上市企业。

> 投资界已经将消费、零售行业视为今后一年机会最多的领域。甚至,投资者们预测,中国消费领域或将诞生更多的千亿市值企业

问:消费领域的并购机会频密地带在哪里?

答:乳制品、啤酒,包括饮料领域,大鱼吃小鱼"皆有可能"。

虽然上述细分的消费品领域,都已经完成从诸侯混战到巨头把持的格局变化,进入相对稳定的发展阶段,但是行业内的整合还将进一步继续。

乳制品的并购将是在政策主导推进、行业发展自身需要碰撞下的结合。与此同时,乳制品行业已经形成蒙牛、伊利的双强格局。领头企业此前的发展,主要倚重价格战、营销战和口水战等方式来实现自身增长,很少并购整合。随着产业政策的出台和企业量级的变化,由增量带动转变为存量重整已成为现实需要。

啤酒领域已经完成了格局奠定之处的大开大合的并购与整合,但是并购的温度并没有降低,只是被并购的对象已经不是大分量型,而且优质的中小企业资源已经屈指可数。

今年以来的并购,更多是第一阵营为巩固地盘而做的从点到线进而到面的战略布局"补漏"式收购。

英飞拓:搭上资本快车的安防翘楚

深圳英飞拓科技股份有限公司(下称:英飞拓,代码:002528)于2010年12月24日在深圳证券交易所中小板成功挂牌上市。这意味着英飞拓正式搭上资本快车,步入快速发展的轨道,并开始新的全球征程。

英飞拓是一家集产品研发、生产和销售于一体的全球领先的高端视频监控系统供应商。公司的主要产品有:矩阵及其辅助设备、光端机、快球、摄像机、DVR、门禁系统及视频管理软件等,主要广泛应用于公安,交通,水利,金融,电力以及工商设施,市政,社区,家居等民用领域。一直以来,公司致力于技术创新和品牌建设,用科技和敬业服务安防,为安防行业提供高端、安全和值得信赖的产品。

行业处于全面发展黄金期

随着安全意识不断提高,安防行业发展势头强劲,尤其电子安防行业利润较高、成长性好。视频监控产品主要应用在零售、商业、金融、交通、政府等领域,视频监控向商用化、家庭化发展后市场容量倍增。随着我国经济社会的全面发展,城市化水平提升,加上政策大力支持,国内安防视频监控行业步入全面发展时期。从目前市场前景来看,全世界范围对安防需求增长很快,预计2014年全球视频监控市场需求将达到116亿美元,2014年中国视频监控市场预计将达到470亿元人民币,而2010–2014年我国视频监控市场预计年均复合增长率为23%,中国视频监控市场规模将以稳定的增速不断增长。

对英飞拓而言,公司掌握了控制系统核心技术,整个业务的拓展性和未来往周边产品的拓展性发展态势非常强,全球市场的拓展优势也是很明显。市场人士普遍认为,对于主要产品为视频监控系统的英飞拓来说,无疑将迎来历史性的发展机遇,公司将受益于电子安防行业视频监控产品市场需求大、发展迅速、产品利润率高的特点,实现新一轮的跨越式发展。

全球视频监控系统领先品牌

"奋战十年执牛耳"。过去十年,英飞拓专注于视频监控系统的核心产品和整体化解决方案,确立了全球领先品牌的地位,取得了很好的经营业绩。公司核心产品矩阵切换器、快球和光端机2008年国内市场占有率均名列前茅,综合毛利率高于国内同行。2008、2009、2010年1~6月,公司共实现主营业务收入分别为:3.15亿元、3.76亿元、2.00亿元;净利润分别达到:5772万元、8017万元、4621万元,公司盈利能力快速增长,并呈稳定上升趋势。

作为全球安防行业的领先者,英飞拓具有五大核心优势:全球视野的战略优势,领先技术的研发优势,全球网络的营销优势,系统产品的整合优势以及高端定位的品牌优势。相对于国内同行而言,公司具有全球方面的品牌优势、完善的海内外销售网络及从业经验丰富的海外营销团队、强大的整体系统的解决能力、很强的市场拓展势头等;而相对国外一流品牌,公司具有优质的研发团队、销售价格优势、特别是竞争国内市场的先发优势。

英飞拓定位为国内外中高端市场,以自有品牌参与国际市场竞争,公司产品已经成功应用于全球许多大型项目中,如:阿联酋迪拜机场、美国洛杉矶地铁、美国迈阿密港、上海世博会、秦岭终南山公路隧道、广州亚运场馆等,以及全国超过30多个城市的平安城市监控系统。经过多年经营建设,英飞拓品牌已得到市场的认可与肯定,公司多次入选"安防十大品牌",更是获得美国Frost&Sullivan网络视频领域2007年" 产品创新领袖奖",2010年美国工业安全世界协会ASIS"产品创新荣誉奖"等国际荣誉。

英飞拓此次IPO募投资金将用于以下项目:视频监控产品技改扩建项目、光端机系列产品技改扩建项目、营销网络建设项目、研发中心技改扩建等项目。随着资金到位及募投项目成功实施,公司将进一步强化技术研发和营销服务的能力,提升产能和产品质量控制水平,不断增强公司的综合竞争力,并保持行业内的领先地位。

奢侈品

到机场去!
大牌奢侈品密集进驻首都机场

本报记者 王芳 北京报道

2010 岁末,奢侈品大牌们接踵而至。这次,他们选择的地盘定位在北京首都国际机场。

从 2010 年 12 月中旬至下旬,意大利皮具品牌 FURLA、法国巴黎时尚女装品牌 NITYA、雅诗兰黛纷纷在首都机场 T3 航站楼开业。

从 2010 年初至今,T3 航站楼迎来了众多国际一线品牌。T3 安检外餐饮区的一名店长说,今年经常能看到隔离区的店铺几乎每天都有在装修的,来谈判的商家也络绎不绝。

Vivienne 沈是一个公司的部门经理,标准的"空中飞人",她说安检完后如果等飞机的时间过长,这时候买买东西心情非常愉悦,也很方便。她常在机场免税区买雅诗兰黛的面霜和润肤露,在免税区的价格比在商场便宜 30%左右。

> 首都机场的商业定位更像是服务功能,致力于满足旅客的各种生活需求,而不是购物需求

正是那些已经习惯了机场购物这种生活方式的乘客,让奢侈品大牌们,让原本清静的首都机场,上演了密集地"婚配"大戏。

机场零售难题

首都机场商贸公司曾经不惜一切代价引进了奢侈品牌爱马仕,位置在 T3 航站楼关内。虽然完成了招商,但该案例却成了首都机场如今最大的痛处。

2010 年 4 月,T3 航站楼刚满两周岁。机场商业零售业务从 T3 建立之后才逐渐被重视起来。当时,机场奢侈品零售团队忽略了爱马仕是全球最重视旅行零售业务的奢侈品牌之一,其实只要稍微调查就能发现,几乎全球所有的重要机场,爱马仕无一落下,全都进驻了。而首都机场自从奥运之后,吞吐量已经跨入全球第一阵营行列。所以,如果能等到一个恰当的时机,爱马仕一定会主动要求进驻 T3,谈判双方的地位就会改变,不至于以付出如此高的代价引进来。

事实证明,2010 年众多在机场有零售业务的奢侈品牌都取得了不错的业绩增长。

瑞典研究公司 Generation Research 的研究数据显示,在 2010 年的前 9 个月,全球机场香水、化妆品及其他品种的免税区零售增长了 13%,达到了 87.4 亿美元。

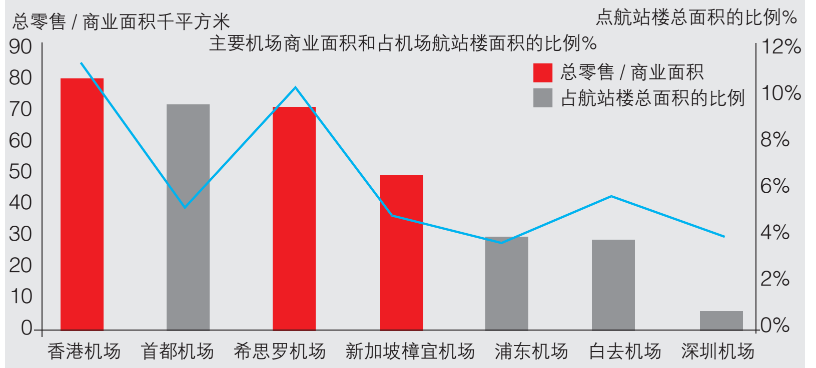
据了解,首都机场已经花费了很大的精力,组建了一支非常专业的队伍在不断地接触国外一线品牌,改善机场内奢侈品牌零售布局。

北京大学奢侈品管理项目总监严骏,曾经为首都机场奢侈品零售的团队进行过一次培训。他把首都机场的商业零售与两类国际知名机场分别进行过横向和纵向的比较之后发现,首都机场在商业零售规划上有一个先天不足。其先期的规划布局过于分散,销售区域凌乱,不是很容易能够把人气聚集起来。因此,旅客在经过首都机场时,很难看到特别繁荣的购物景象。

严骏认为,这不是团队经营能力的问题,而是在航站楼设计之初对商业零售没有给予足够的重视。相反的,商业经营非常成功的香港、新加坡等机场的商业布局看上去就好比王府井、国贸商圈一样繁荣,销售区域能够形成枢纽。首都机场的商业定位更像是服务功能,致力于满足旅客的各种生活需求,而不是购物需求。

事实上,自从 9·11 事件以后,全球所有的机场都加强了安检,使得旅客在机场逗留的时间比以前更长,必然会产生购物需求。而对于奢侈品牌来说,此时更易抓住冲动型购物需求。

全球主要机场非航空业务状况对比图



资料来源:高华证券

严骏称,目前首都机场在规模上作为全球顶尖机场,在商业零售方面的成绩却只能排到全球中上等。未来 5 年将是首都机场奢侈品经营的黄金飞跃期。

此外,首都机场商贸公司正在由租赁经营向加大自营力度发展,比如与巴黎时尚女装品牌 NITYA 的合作,是首都机场商贸公司首次进行国际时装代理。商贸公司希望通过代理学习借鉴国外品牌的管理和模式。

大牌进驻

上述首都机场一名店长称,原先与 T3 签约的一波品牌现在基本都已经被更换了,更换速度过快,因为经营未达到要求。首都机场对品牌引进的态度是,既要能够提升机场商业形象和氛围又要"价高者得",很多起先付出高价的品牌却最终不能收回成本而被更换掉。

对机场方面来说,不会太多考虑更换率过高的问题,而更多考虑的是如何更好地提升机场商业,所以在很长的一段时间,首都机场方面致力于与 LV 谈判,希望能够将 LV 引进 T3 免税区。

长久以来,不开机场专卖店是 LV 的一项长期战略,至今从未进驻过全球任何一家机场。严骏表示,随着新兴业态机场商业的蓬勃增长,放弃机场店是一个很大的损失,并且韩国首尔也已经传出将开 LV 机场店的消息,所以 LV 在这方面的政策未来一定会有所松动。

与 LV 不同,包括雅诗兰黛、菲拉格慕、巴宝莉等在内的诸多品牌早早抓住了机场的商机。

为了吸引顾客,雅诗兰黛与旅行网站合作,使得乘客能够凭登机牌打印出雅诗兰黛的优惠券。并且,雅诗兰黛为其机场店增加了 13%的工作人员,并花费精力培训他们学会尊重客户的不同文化取向,特别留意中国购物者。

雅诗兰黛纽约旅行零售负责人奥利维尔(Olivier Bottrie)说道,"机场相关销售在今年前 9 个月中增长了 24%。"

为了促进机场销售量,世界最大香水制造商科蒂旗下高档化妆品部门 Coty Prestige 专门推出了符合中国人口味的产品,还在成都、广州、厦门和青岛等地机场开设了专卖店。Coty Prestige 的主席 Michele Scannavini 说,科蒂机场店的客流在今年 10 月份增长了 10%,他们有很多是亚洲乘客。

菲拉格慕全球 CEO Michele Norsa 说,公司最近在北京首都机场新开店的销售额已经达到了预期的双倍,未来计划在中国国内的更多机场开设专卖店。Michele Norsa 还曾经说过,机场是 21 世纪的购物大教堂。

快消

法国公鸡的中国慢旅行

本报记者 李丽 北京报道

"如果乐卡克还是发展不好的话,我请求董事会撤我职!"宁波乐卡克服饰有限公司(下称"乐卡克")董事总经理王可说出这句话的时候显得信心满满,然而这句话背后却是乐卡克品牌在中国缓慢的发展。

2010 年 12 月 28 日,乐卡克公司在北京召开了新闻发布会,介绍他们刚刚赢得的一起有关商标权的案子。

乐卡克就是消费者俗称的"法国公鸡"品牌,2004 年,法国公鸡被杉杉集团引入中国,到目前为止已经有了 50 多家直营店和 100 多家加盟店。然而,这样的发展速度显然无法与很多国际运动休闲品牌相比。

扩张缓慢

1990 年,日本的 DESCENTE 公司取得了乐卡克在东南亚地区的商标授权。

2004 年王可将乐卡克引入中国。杉杉集团专门为这个品牌成立了一家合资公司——宁波乐卡克服饰有限公司。这家公司由宁波杉杉时尚服装品牌管理有限公司、宁波杉杉荣光服饰有限公司、日本株式会社迪桑特、上海伊藤忠纤维有限公司共同合资成立,其中杉杉两家公司与日方公司各占公司股份的 50%。

进入中国后的乐卡克并不仅局限于竞技体育,"时尚休闲运动"才是乐卡克的主旋律。其消费群体定位从产品价格和分布城市上看,比一般的运动品牌更加高端。从门店数量来看,乐卡克在中国只有 50 家直营店和 100 多家加盟店。而阿迪达斯在中国的门店数量已是 5600 家。

乐卡克在中国的发展显然不尽如人意,王可对此也不否认,"这个品牌进入中国也才刚刚 6 年的时间,它只是一个小孩,还得等他再长两年。"

巨资打假

2012 年净销售额达到 5-6 个亿,这是刚刚成立宁波乐卡克公司的时候,四家股东的预期。不过据王可介绍,目前来看这个数字可能会缩水到 3 个亿,而造成这一局面的很重要原因是"假公鸡"所为。

"打假占用了很多精力,损失也是没法计算的。"王可表示有些无奈,"以后我们维护打假所要付出的可能还会比这更多。"

说起历时四年的打假之路,王可觉得有点辛酸,"'假公鸡'不仅耗费我们的精力,更重要的是消费者认不清'真公鸡'。"2004 年,乐卡克刚进入中国时,曾因此前的口碑受到追捧。到了 2006 年,市场上的公鸡就不止乐卡克一家了,很多假冒伪劣品让这只"法国公鸡"的中国之旅磕磕绊绊。其中最有名的,即是厦门的金鸡品牌。

2006 年开始,乐卡克开始了自己的维权之旅,将上海金鸡、厦门金鸡和福建莫日克三家公司告上法庭。一审胜诉,但对手却不肯罢休,在二审依旧败诉后,向最高人民法院提出重审。

尽管官司最终胜出,而为了打这场官司,乐卡克花费了百万之巨,追回的补偿只有 8 万。王可说,打赢官司并不意味着假公鸡的最终消失,乐卡克还要去各个地方去调查金鸡品牌是否退出市场,如果没有还要向当地部门进行举报。"这将花费我更多的精力。"

除了线下的门店,乐卡克还与淘宝以及酷运动合作建立了网店,但是网上的"假公鸡"更让王可感到无可奈何。

寻找商机

谈到这只法国公鸡在中国以后的发展,王可还是感到信心满满,他希望乐卡克的销售额能到 2014 年翻上 3 倍,门店达到 500 家。

在王可的预想中,500 家门店有 10%左右是战略店,主要用来展示企业形象和让顾客更好地了解产品,目前在上海乐卡克就是这类店。

乐卡克除了发展线下的门店,在 2008 年也开始与淘宝合作,成立了第一家网店,最近也与酷运动合作扩大网上销售渠道。目前网上销售额的比例只占全部销售额的 10%。除此外,乐卡克还与奥特莱斯进行合作,开设了自己的品牌折扣店。

接下来,王可准备要重点打造乐卡克的高端系列——高尔夫系列,并开始将竞技体育方面的服饰逐步扩大所占比例。

分享成长 传递温暖

苏宁二十年公益庆生 5000 万善款扶贫济困

12 月 26 日是苏宁电器创建 20 周年的纪念日,没有隆重的仪式,没有大型的酒会,苏宁电器宣布拿出 5000 万善款启动全国感恩行动,在全国 200 多个城市通过各地民政部门和慈善机构捐助给困难人群。同时,包括香港和东京地区在内的所有苏宁员工也在当天开展"1+1 阳光行"社工服务行动,累计捐助善款超过 500 万元,并组成了 1000 多支社工服务队开展各种形式的社工服务行动。此外,苏宁电器高管人员还自发组织起来,通过爱德基金会认养认助了 500 位农村孤儿和西部失学贫困儿童,实施长期的对口帮扶。



爱心庆生 全国 5000 万善款帮扶困难群众

从 1990 年的一家 200 平米、10 多个人的空调专营店起步,苏宁电器用 20 年谱写了一个原生型民营企业高速成长和发展的典范。目前,苏宁电器已经拥有员工 15 万人,1350 多家门店遍及中国大陆、香港和日本的 300 多个城市,年销售规模近 1500 亿元,是中国最大的商业企业和杰出民企代表。

苏宁电器董事长张近东在 20 周年致辞中表示,苏宁改革开放后逐步成长起来的民营企业,这 20 年来的所有成就都离不开党和国家、社会各界的关心和支持。苏宁始终秉承"国家企业员工,利益共享"的企业价值观,从创业初期开始,就一直注重对社会的回报,以切实行动参与社会公益,传递温暖,传递希望,践行企业感恩的承诺,履行企业的社会责任。

2011 年元旦、春节将至,加上入冬以来,气温骤降,许多地区生活必需品的价格开始攀升,物价的上涨无疑让生活困难的群众生活雪上加霜。在全国感恩行动启动仪式上,苏宁宣布一次性拿出 5000 万元捐赠给全国 211 个城市的低保户、五保户、福利院和孤儿院的弱势群体,适当提高他们的"两节"生活水平,安度新年。这也是迄今为止由企业操作的地域覆盖范围最大的一次公益活动。

全员参与 民企承担社会责任表率

在全国感恩行动启动后的全体苏宁员工参与的"1+1 阳光行"捐赠仪式上,苏宁从董事长张近东、所有高管,到售后、物流、客服、店面、管理岗等基层员工均进行了爱心捐赠。据了解,当天全国"1+1 阳光行"社工志愿者捐赠总额累计超过了 500 万元。所有的善款将全部用于各地陆续开展的公益和慈善活动,除爱心捐赠外,苏宁社工志愿者们也同步开展"一天义工"志愿服务活动,全国 1000 多支苏宁社工服务队进入社区、街道、乡村开展各种形式的社工服务行动,包括捐赠物资、义务劳动、电器维修、环境保护、义务献血等。

苏宁电器董事长张近东和高管除了捐献一天的工资外,还以个人名义认养农村贫困孤儿并资助西部贫困儿童上学。据了解,共有 14 名苏宁高管参与爱德基金会"E 万行动--农村孤儿助养项目",每人助孤 5 人,合计助孤 70 人。此外,还有 67 名高管参与"重返校园-西部地区的贫困小学生助学项目",合计助学 430 人。苏宁高管将与这 500 名儿童形成长期的帮扶关系,不仅为他们提供生活和学业上的支持,还将定期与受助对象举行沟通见面会,帮助他们形成自信、自立、自强的人格。

丘仲辉高度肯定了苏宁的"5000 万全国感恩行动"、"1+1 阳光行社工志愿者行动"以及苏宁高管的集体助孤助学行动。他表示,公益慈善事业上为政府分忧,下为百姓解愁,是构建和谐社会的重要组成部分。苏宁电器上至高管下至普通员工长期化制度化参与公益,为民营企业做出了表率,体现了中国民企高度的社会责任感。

深入实际 各地公益捐助、社工活动如火如荼

在苏宁全国感恩行动框架下,各地苏宁积极与民政部门、慈善机构联合起来,因地制宜组织活动落实捐赠款项,开展了各种形式的困难群众帮扶、社工服务行动,形成了"百花齐放"的壮观场面。

南京苏宁通过南京市民政局捐资 300 万帮扶周边郊县近万户特困户;北京苏宁继续开展送 500 名贫困大学生回家的爱心活动,并联合市工商联推行光彩惠农脱贫项目;上海苏宁捐资 180 万元帮扶 4000 困难家庭、2000 名孤老和 500 名孤残儿童;广州苏宁捐资 100 万向广州市老八区 5000 户低保户赠送米、油等生活物资;天津苏宁捐款 30 万在蓟县建立"苏宁电器博爱小学";西安苏宁捐助 100 万帮扶 3000 多户低保户、生活困难户、孤寡老人、残疾人、见义勇为贫困户;贵阳苏宁捐资 40 万帮扶 1500 户低保户,并捐资 10 万元帮扶"三老人群";太原苏宁捐款 40 万元对全市 800 户特困低保户进行新年慰问;济南苏宁捐款 100 万通过济南市民政局向 5000 户低保户发放过冬棉衣……一个个爱心活动汇聚起来,形成了遍及中国寒冬中的温情暖流。

苏宁电器董事长张近东表示,苏宁是社会化的苏宁,20 年来打造的也是一个社会化的公众服务平台,企业唯有肩负责任,才能执着前行。20 岁的苏宁将在未来继续保持稳健快速的发展,用优秀的业绩和成就回报社会、消费者、投资者和员工,回馈社会,共同推动社会的繁荣与和谐发展。 |AD

东南汽车双品牌战略质跨越 新能源技术领航 2011



2010 年,作为汽车领域晴雨表的广州车展,以灵敏的行业嗅觉与视角,展开一场"创新科技 o 共创未来"的主题盛宴。依托双品牌战略,东南汽车实现从量的积累到质的飞跃,成就以企业品牌为主导,乘用车、商用车品牌并肩阔步发展的矩阵。以不断超越的企业精神为指导,东南汽车在产品、科技、安全、环保再次提升,新 V3 菱悦、东南希旺、三菱翼神、三菱新君阁、三菱戈蓝等战略车型悉数亮相,全面展现自主品牌与国际合作双线并行的丰硕成果。而顺应国家节能减排政策,得利卡电动车展现东南汽车在新能源领域的宏伟蓝图。

精耕双品牌,商用、乘用硕果双丰收

在 2010 年初东南汽车公布三年发展战略后,东南汽车的发展步伐便比以往更快。尤其是在产品研发、导入方面,东南汽车展现史无前例的海西速度,除了半年更新一款车型的承诺外,还着力于企业及产品品牌内质的打造。2010 年 1~11 月,东南汽车产销量同比增长 49.7%,均创下历史新记录。

作为东南汽车自主研发 V 系列车型的开山力作,V3 菱悦已经成为剑指标杆的口碑车型。2010 年下半年推出全新进化的新 V3 菱悦,顺应汽车消费市场新车生命周期不断缩短的大形势,以全新外观、突破性领先同级的智能配备与强劲动力,满足消费者更多越级的品质享受。据了解,V3 菱悦家族将在 2011 年新增多款新品,同时在性价比方面更加优化。

乘用车市场的风声水起,令东南汽车加速了对商用车领域的探索。由演艺明星陈宝国代言的高品质微客东南希旺,是东南汽车在商用车市场继得利卡之后又一成果,搭载三菱技术高效 4G13 1.3L 发动机,以领先同级别车型的 4m?空间与承载品质在此次车展启动全国市场预接,掀开东南汽车自主品牌发展战略的崭新篇章。

自主品牌遍地开花的同时,国际品牌同样硕果累累。东南汽车对三菱品牌全球先进技术和车型导入进程在 2010 年继续加快。在三菱翼神上市一周年之际东南汽车推出三菱翼神周年限量款,在外型、实用性、安全配置等方面再度提升,营造尊贵、个性的品牌形象,完美演绎出家轿新风尚的产品内涵。而迎合逐渐兴起的 MPV 市场需求,即将在 2011 年升级改款的三菱新君阁继续深化具备 SUV 特性的 MPV 这一产品定位,采用 225/60R16 轮胎,并使用了超大 16 寸铝圈,令整车外观更加协调,行驶更加稳定;在铝圈增大的同时,车身的悬挂也重新进行了调教,降低了车身的高度,进一步提升三菱新君阁舒适性与稳定性。

谋求突破,演绎智能、科技、环保的理念

2010 年,从 V3 菱悦搭载全新全铝 4A91 MIVEC 发动机与超越同级的科技配置,到三菱翼神搭载三菱原装全铝进口 4B1 系列发动机与带 6 速运动模式 CVT 无级变速器,再到东南希旺搭载三菱技术 1.3L 高效发动机,东南汽车始终坚持技术创新的发展道路,而正是由于这一行为,令东南汽车的产品备受市场瞩目与消费者青睐。

在售车型的升级与突破,新车型的导入与研发,东南汽车已然具备不同系列车型同步开发的能力。与此同时,东南汽车在新能源领域也取得突破性成绩。东南汽车首款纯电动驱动车型--得利卡电动车,开始进入实车测试阶段。得利卡电动车支持简易的家庭充电模式,百公里耗电仅 16 度,仅为汽油车的 15%,以低使用成本、小噪音、零排放,全力支持绿色环保。同时,东南汽车与福建省相关新能源科研部门正式展开合作,推进 V3 菱悦电动车计划。在商用车与乘用车领域同步推进新能源战略,东南汽车自主研发新能源技术进入全新阶段。

即将步入 2011 年,新形势,新挑战。目前,东南汽车已加大一线技术人才储备,三期工程建设也已进入实质阶段,应对新车型上市而带来的产能瓶颈。可以预见,东南汽车坚持双品牌发展战略,以前瞻科技与创新热情,持续加强产品研发与新能源建设,满足不断扩大的市场需求,将为市场带来更多惊喜。



|AD

PE家笔记

2011 年投资路线



投资手记

许盛渊 英特尔投资中国区董事总经理

许盛渊于2000年加入英特尔投资。他曾担任英特尔投资中国区投资总监，领导并管理了多个成功的投资项目，包括对金山软件(HKSE:3888)和珠海炬力(Nasdaq:ACTS)等公司的投资。之前，他任职英特尔投资北美地区的投资经理，负责通信和网络领域的投资，在此期间他曾投过 Ikanos Communications (Nasdq:IKAN)和 Recourse Technologies (已被赛门铁克收购)等。许先生还曾服务过德勤会计事务所和安然北美投资部。

许先生拥有美国 Pomona College 的经济学学士学位及芝加哥大学的工商管理硕士(MBA)学位。此外，他还是美国加州的注册会计师(CPA)。

如果用一个关键词来概括英特尔投资在 2010 年的表现，我会选择“满意”。这一年，我们的投资组合公司中有三家上市，一家被收购，取得了比较令人满意的退出成果。比较几个案例，可以看出近几年国内投资环境的变化，在这个过程中，英特尔投资也在探索多样的投资路径。如果再用一个关键词来定位 2011 年的投资形势，我则选择“稳健”这个词。

两种生态

2010 年下半年我们对东方网力公司的投资，可以归属于典型的传统英特尔投资的生态模式。这家公司在业务上和英特尔软件部门有着紧密的合作关系，通过内部业务部门推荐，很自然地产生了投资意向并取得了结果。

从软件角度来说，东方网力公司所从事的视频监控和英特尔的嵌入式软件正好契合。同时，这个市场正迎来一个迅猛的增长势头，随着数据越来越多、管理越来越复杂，英特尔公司所提供的服务器又满足了东方网力对于数据优化的需求。一个是前端的嵌入式软件，一个是后端的服务器应用，都是英特尔公司未来发展的核心业务。从这个角度说，投资东方网力，也具有帮助英特尔公司业务增长的长期价值。而从财务回报的角度来看，我们发现这家公司在财务管理和高层团队的执行力上都很优秀，这就为未来的回报打下了良好的基础。

风险投资最理想的状况是，在投资一家公司两至三年后，通过它的上市或并购实现资本退出。当然，能否上市不全是公司自身所能控制的，投资组合公司本身的业绩还是最重要的投资成功衡量标准之一。我们在追求财务回报的同时更愿意做个长期的战略投资者，英特尔公司以及英特尔投资对被投资公司的长期发展有着深远的承诺，并利用各方面的资源来全力支持他们发展，这也是英特尔投资与其他风险投资机构最明显的区别所在。

与注资东方网力不同，我们对好乐买的投资则属于另一种类型，这家公司以前与英特尔没有业务上的直接联系。好乐买 2009 年曾经得到过红杉资本的首轮投资，我们很早就注意到了这家公司，而并非通过英特尔公司内部推荐而来。

注资好乐买与注资东方网力最大的不同在于，好乐买被我们纳入了英特尔整体生态系统开发战略——也就是说它不一定和我们目前的业务有直接联系，但和英特尔在开发和培育未来市场有着重要的关系。投资这家公司后，我常常被问到这样的问题，英特尔和电子商务有什么关系？电子商务对你们的未来战略有什么意义？

我用一个例子来解释。英特尔公司是计算创新领域的领先厂商，设计和构建关键技术，为计算设备奠定基础。在 CPU 产品之外，我们也需要通过搭建看得见的平台，将更好的计算技术解决方案推广给消费者，而这就需要通过索尼、三星等 OEM 厂商来实现。未来电子产业和网络的发展离不开内容和使用模式。一个好的生态系统要为电脑或者智能电视打造可享用的内容和使用模式。我们投资过的凤凰新媒体是为互联网提供内容的。与此类似，电子商务是互联网的应用模式之一。从这个意义上讲，投资凤凰新媒体和好乐买属于同一个性质。

我们认为，电子商务作为网络发展的一个重要环节，将适用于包括 PC 在内的各种用户终端，包括智能电视等在内的全方位互联网产品线。不久的将来许多家庭都会拥有具备互联网功能的智能电视。通过智能电视大屏幕所实现的网络购物，将是和目前的电视购物、网络购物完全不同的模式，而这个时间指日可待。届时，消费者所得到的购物体验将和目前完全不同，这些都需要像好乐买这样专业的公司来开发与创新，并推动应用的发展。

从经营的角度来看，随着好乐买业务的增长，它的存货系统、订单系统以及支付信息等庞大数据都需要更强大的技术管理和支持。在这方面，英特尔的技术和产品将发挥更多优势、体现更多价值。

竞争更激烈

再以好乐买为例子。我们投资它的时候，这家公司已经做过首轮融资。在我看来，这点是中国市场和国外市场明显不同的地方之一。许多中国公司通常在吸收首轮融资前后已经开始盈利了，而在国外，被投资公司通常在做首轮融资阶段是没有盈利的。对投资者来说，这才是真正意义上的“风险投资”。在国外，通常被投资公司需要融资四轮、甚至五轮，投资者才会有退出的机会。而国内企业通常只融资一轮或两轮，就能给投资者提供退出的机会了。这也是造成国内项目竞争激烈的原因之一，被投资公司在交易上常常处于“主动”地位。

> 2011 年，我们可能会更专注电子商务项目。2010 年的 VC/PE 热潮使市场对电子商务企业的估值过高。我们在 2010 年也曾经看好一些项目，但由于过高的估值只得放弃。我认为，2011 年会涌现很多好机会

2004 年我回到中国的时候，搜狐、新浪已经上市，VC 在中国市场已经不是一个陌生的名词，很多中国公司知道 VC 的含义，VC 能带来怎样的价值，虽然不像现在这样能熟练地与投资者洽谈融资条件。

现在，创业公司在中国已经快速成长起来。通过百度搜索，会看到很多融资攻略，好的公司也呈现出被“抢购”的局面。

很自然，人民币基金随之在国内迅速膨胀。2010 年 PE 市场已经明显地分成两块，一块是人民币基金，通常投资本土设立的公司，希望未来在中国境内上市。一块是传统的美元基金，投资那些通常注册在开曼群岛或者维尔京群岛、未来可能在境外上市的公司。这和过去几年有着明显的不同。

以 2010 年上市的蓝汛公司为例。早在 2005 年英特尔投资就注资了这家公司。与 VC 同行一样，我们在投资一家公司的时候，通常会研究分析未来它可能在哪个市场上市，我们可能采用的退出方式等。蓝汛未来在美国上市，是英特尔投资和蓝汛公司当时共同的想法。

2005 年的时候，中国大部分创业企业喜欢采用“中中外”模式。当时的中国证券交易市场没有像现在这样开放和活跃，我们当时也没有计划在中国 A 股市场上市。蓝汛公司选择上市地点时，自然按照原计划选在美国。

2008 年的时候，人民币基金还略显保守，到了 2009 年，已有 70 多只人民币基金诞生，而同时期募集的美元基金不到 10 只。如今，除了人民币基金骤增外，保险公司也可以参与私募投资项目，使国内的竞争环境越来越激烈。

英特尔投资于 2008 年开始在国内用人民币投资，为被投资企业未来 A 股上市提供便利。能以多种货币在全球 48 个国家和地区投资是英特尔投资的一大优势。我们在世界各国设有分公司和办事处，并不断增加对美国本土以外的投资数额。我们还设立了多种行业和区域性基金，以便更有效地在特定技术领域和地域进行投资。在中国，我们于 2008 年设立了总额为 5 亿美元的第二个英特尔投资中国技术基金，该基金主要面向从事新型软硬件开发和服务的中国技术公司，致力于推动中国本土的技术创新并促进中国信息技术产业的发展。同时，我们也在探索被投资企业在国内上市和国外上市的有效平衡。希望在未来一两年内，英特尔投资用人民币和美元投资的公司能够是五五对分的比例。

稳健 2011

用“稳健”来定位我们 2011 年的投资策略，并不代表英特尔投资的投资步伐会放慢。我们需要在中国这个巨大的市场里发掘更多的潜在机会，制定更有效的战略，同时稳步推进投资项目与金额的增长。

我们为 2011 年设立了投资项目数额和金额双增长的目标。我们希望在今后几年内将第二个英特尔投资中国技术基金投完。这就要求投资经理做更多的项目、管理层作更快的决策。

2011 年，我们可能会更专注电子商务项目。2010 年的 VC/PE 热潮使市场对电子商务企业的估值过高。我们在 2010 年也曾经看好一些项目，但由于过高的估值只得放弃。我认为，2011 年会涌现很多好机会，市场会保持一个比较理性和稳定的增长态势。

这种判断缘于几个因素。政府释放出的信息是未来一年要控制经济发展速度，抑制通胀。“十二五”规划中更突出了“平衡”的理念，我想在这个五年计划中，社会和谐发展比经济快速增长更显重要。

如果经济增长趋于平稳，那么融资公司的心理预期会趋向现实和合理。回顾 2010 年，不仅仅是被投资公司，投资者本身也有过高的期待，导致一些融资企业估值过高。这种情况产生的大背景在于，投机与投资需求大量涌入快速增长的新兴市场，包括中国、印度、巴西等。2011 年全球的经济情况将有所改变并将恢复一个相对稳定的增长态势。

除了电子商务，2011 年会有新的热点行业冒出来，需要资本市场的扶持，特别是消费电子行业。有一些行业发展一两年后，估值可能会提高。一个优秀的投资者，不仅有能力判断识别行业领先公司，更要有能力预测行业和公司未来发展态势。对于英特尔投资来说，我们相信永远有机会存在，永远有机会有待发掘，我们希望在保持投资增长的同时控制投资风险，做到“稳健”。(本报记者闫薇整理)

服务业

胶囊公寓西安试水：除了梦想，还要有商业价值

本报记者 张延龙 西安报道

北京老人黄日新还在为他的胶囊公寓苦恼奔波，甚至试图“转赠”政府来获得承认。但并非所有胶囊公寓的命运都如此坎坷——一家西部公司正试图把这样的产品推向大规模商业化。

“2010 年已经接到了 200 台左右的订单”，陕西太空舱酒店管理有限公司总经理张学斌说，希望 2011 年能够扩大生产到 1000 台左右。与民间种种自发的蜗居尝试不同的是，张学斌试图通过一套完整的商业逻辑来解释他的产品：胶囊公寓是一种“床”，而不是房子；它的盈利模式是“胶囊酒店”，而非零售。

这家公司希望，在担当设备生产商的同时，也能够为这类酒店提供足够的服务支持，即形成连锁加盟，并进行“胶囊酒店”产业链的整合。物业价格的不断攀高正催生进一步节约利用城市空间的需求，在寸土寸金的当下，它能成功吗？

尝试

要抵达这家公司的库房，至少在心理上不是件轻松的事儿——进入西安监狱，道路已经被往来的货运车辆压出了深深的车辙，不时扬起一阵尘土，步行 20 分钟后，在一个角落里找到了这家艰苦创业了两年有余的公司。

两台巨大的长方形盒子就摆在办公室正中央，每一台约有 2 米长，1 米宽，高 1.2 米，打开盒子，里面床铺、电脑、液晶电视等设备一应俱全。“这已经是我们的第三代半产品，”张学斌说，“很多人叫它胶囊公寓，我更愿意称它为太空舱”。

他的想法实际上要早于国内民间的大部分尝试。上世纪 90 年代末，在深圳等地从事酒店管理的张学斌回到西安。到 2008 年，经济型酒店热潮蔓延，有朋友动员他也开一家经济型酒店，“我当时反复调研，觉得酒店小型化是种趋势，在日本，胶囊酒店已经是很普遍的产物，但遍寻国内厂商，都没有找到此类产品，于是转头来生产设备”。

> 据张学斌估算，投资一间胶囊公寓酒店，成本大概只有经济型酒店的 1/4，因对空间利用的高密度，利润空间远高于经济型酒店

经历了两年的研发，2010 年 5 月，第一台“太空舱”下线。“把这么多功能集成到这么小的空间里，而且要做到私密、安全、舒适，并不容易，”张学斌说。

在日本，胶囊酒店也被叫做盒子旅馆，价格只有普通宾馆的 1/4，入住的客人们需将自己的行李锁在柜子里，然后通过自动售票机办理入住手续。空间只有 2 平方米，但足够入睡。

“其实人们睡眠的刚性需求很简单，洗一个热水澡，睡一个安稳觉”，张学斌说，从产品下线到现在，已经接到了两三百台的订单，大多数客户是希望用于开设胶囊酒店，也有公司希望订购用于解决加班带来的员工宿舍问题。

张学斌觉得自己正开辟一个蓝海市场——因为尽管经济型酒店正飞速普及，但现在，即便在二线城市，也很难找到百元以下的酒店。

目前这家公司已经完成了第一轮融资。位于北京中关村附近的示范店正在筹备中，计划将于 2011 年 4 月前后开业，每间的入住价格约在 70 元上下。

不是房子只是床

张学斌一再强调，他的“太空舱”不是房子的概念，而是床，“只有睡觉在里面，洗浴、客厅等需求，酒店都有公共空间来解决。”

这无疑可以规避一些政策风险。此前，身为华北电力设计院的原高级工程师的黄日新老人所建造的胶囊公寓在仅存 9 个月后，面临拆除的命运。按照国家租房新政策，出租屋私自隔断要被罚款 3 万元。另一位来自湖南的 24 岁“北漂”戴海飞也曾因在北京市海淀区成府路的一个大院里，搭起了一个“蛋形”蜗居，而暴得大名。在公众看来，这些都是目前一线城市高房价压力下的无奈之举。

但张学斌觉得，这类尝试更像一种行为艺术，只是除了梦想，还要有商业价值，才能真正走上市场，“需要产品化，有自己的盈利模式，才能吸引资金大规模推广。”

据张估算，投资一间这样的酒店，成本大概只有经济型酒店的 1/4，以北京 70 元左右的价格计算，因其对空间利用的高密度，利润空间远高于经济型酒店。

而中信证券的最新报告则称，过去 7 年间，中国经济型连锁酒店数量已增至 2009 年的 3757 家，平均年增长 87%。预计未来五年内仍将保持 40%以上的增速，且客房定价集中于 150—300 元。据其测算，中国经济型酒店的客房需求在 180—216 万间，相比目前 41 万间的存量，仍有广阔的空间。

但前提是，要有足够的客户人群来接受它。张觉得，他的客户人群将定位于没有太多钱，但在住宿方面仍希望讲究一定品质、服务的年轻人群。张学斌还说，公司现在正在研发一些新产品，比如可放置机场的“睡眠盒子”；临时用于大型集会活动的集装箱酒店等。

不过他也坦承，“现在还是感兴趣的人多，投资的人少，有些客户订购了设备，但希望看一下我们开店的效果再开业。”

新能源

疏通光热产业链 四季沐歌扩张阳谋

本报记者 姜雷 北京报道

相比资本热捧的太阳能光伏产业，孪生兄弟的光热产业一直默默无闻。不过嗅觉灵敏的先行者已经开始了第一轮的行业洗牌。

2010 年 12 月底，国内综合实力排名前三的四季沐歌太阳能集团(下称“四季沐歌”)，投资 4.5 亿元在洛阳落成“太阳能光热全产业链工业园”，四季沐歌全产业链布局初步完成。

四季沐歌总裁李骏告诉本报，如同中粮打造的“从田间到餐桌”全产业链模式，四季沐歌也将通过从掌控原材料到最终产品的全产业链规划，从产品制造商向系统集成方案服务商转变。

四季沐歌未来的定位是新能源企业，包括太阳能光热采暖、制冷的服务方案提供。这个市场的规模将达 3000-5000 亿元。

急待洗牌

在新能源行业中，太阳能光热是我国为数不多的掌握了核心技术并在国际上处于领先地位的行业。数据显示，2010 年我国已是世界上最大的太阳能热水器生产国，市场规模已达 800 亿元。预计 2011 年这一规模将达到近千亿元。

但现实的情况是，太阳能光热产业是一个乱象丛生的草根产业。2000 年初，这个行业有 3000-4000 家企业，而如今经过洗牌，全国光热企业依然有 1000 多家。

李骏介绍说，因为技术门槛低，行业内存在众多小作坊，这些企业通过购买核心部件——真空管，进行组装生产，其产品在质量、性能和售后服务方面都难以保证。这也是太阳能光热产业之前一直难以做大的重要原因。

国际太阳能技术促进转让中心主任喜文华也认为，现阶段太阳能光热行业鱼龙混杂，随着资本的重视，光热产业将进入规模化竞争时代，只有少数“大企业”可以存活下来。缺乏产品供给、终端服务能力的小品牌，将会被逐步淘汰。

李骏则预测，未来太阳能光热产业将出现类似家电业中海尔、美的这样的国际化品牌。“消费者对大品牌的认同感将加速这一行业的洗牌，下一阶段，我们要通过打通全产业链来巩固行业霸主的地位。”

全产业链

记者了解到，四季沐歌将围绕两条全产业链进行打造：一条是生产制造，从掌控原材料到最终产品；一条是市场模块的全产业链，研发、制造、营销、服务、人才五位一体化。

> 横跨“新能源”和“节能环保”的太阳能光热，成为各级政府和产业政策中的“香饽饽”。资本开始重点锁定这个已自生自灭 20 多年的行业

目前，四季沐歌正在打造从矿砂——高硼硅玻璃毛坯管——航天管——热水器的全产业链。公司还将根据“北斗星计划”——以北京为中心，连接辽宁、山东等构成五大生产基地，并筹建西南、华南两个生产基地，实现全国战略布局。

业内不具名人士称，事实上，国内大部分太阳能热水器企业都并不具备真空管的生产能力，而需向真空管生产商订购，但真空管易碎且运输成本高，在很大程度上制约了行业发展。

该人士还表示，未来仅靠采购核心部件，开展组装生产的小企业，将进一步依赖于拥有全产业链的上游供应商。“这也将为四季沐歌等大企业加速行业洗牌提供更多筹码”。据悉，四季沐歌洛阳项目建成达产后，将成为我国太阳能光热行业单体规模最大的光热产业基地。

李骏坦言，四季沐歌希望通过全产业链的构建，形成一个立体的产业系统，成为参与制定游戏规则的人。

未来出路

太阳能光热产业已经迎来了政策的春天。“十二五”发展规划中，首次明确提出未来五年内，政府将直接投资四万亿元用于新能源、节能环保技术等九大行业的发展。

横跨“新能源”和“节能环保”的太阳能光热，成为各级政府和产业政策中的“香饽饽”。资本开始重点锁定这个已自生自灭 20 多年的行业。

相关投行人士称，“同光伏产业‘两头在外’的现实相比，光热在原材料和市场方面更具有优势——国内已拥有完整产业链，且拥有庞大国内市场做支撑。”据了解，皇明、力诺等行业排名前十的企业都在完善从上游原材料开采到终端产品的全产业链打造。

李骏表示，未来随着产业链完善，太阳能热水器产业的市场份额会集中到三四个品牌上。实现品牌价值 100 亿、进入中国民企 500 强，是四季沐歌未来五年中的计划。

李骏还称，未来太阳能光热采暖和制冷等多元化产品将成为光热企业发展的重点，且除单纯完善产业链外，“还要从卖产品转向卖方案，从制造向服务实现转变。”据悉，四季沐歌未来计划在国内建立七个基地，同时开拓海外市场。

中国道路 再思与重构

经济观察报 The Economic Observer

The Observer Forum 观察家年会

——《经济观察报》2010年度观察家年会——

2011年是辛亥革命100周年，也是中国十二五规划的开年。过去的100年，是中国寻找国家强盛和人民富足道路的一百年，十二五规划的五年，则是中国实现经济发展方式转变的关键时期。中国开始认识到只有民富才可能国强。中国正在对既往的发展道路进行再思与重构。无论是在政治、经济、社会还是商业领域，这都会是一场无法回避但也必将应对艰难的变革。

2010年度观察家年会，我们一起从这里出发，共同寻找答案。

活动流程

09:00 — 09:20　第一部分 开幕式

拟邀主持人：

欧阳夏丹　中央电视台节目主持人

主办方致开幕辞

刘　坚　《经济观察报》社长兼总编辑

09:20 — 11:30　第二部分　主题演讲　中国道路：再思与重构

拟邀演讲嘉宾：

李金华　全国政协副主席
张国宝　国家能源局局长
陈锡文　中央农村工作领导小组副组长、办公室主任
刘　鹤　中央财经领导小组办公室副主任
杨志明　人力资源和社会保障部副部长
尹中卿　全国人大财经委员会副主任委员
宋晓梧　中国经济体制改革研究会会长
周其仁　北京大学国家发展研究院院长，央行货币政策委员会委员
陈志武　经济学家、美国耶鲁大学教授
秦　晖　清华大学人文学院教授
马蔚华　招商银行董事、行长
王岳川　北京大学中文系教授、博士生导师，中国中外文艺理论学会副会长

12:30 — 14:00　午宴

午宴演讲嘉宾：

金　雁　中国政法大学人文学院教授、博士生导师
演讲主题：东欧道路

14:00 — 18:00　平行论坛一　商业新秩序

主题阐释：

我们从来没有像今天这样充满了对一个负责任的、建设性的可持续的商业新秩序的渴望。我们站在这个支点上，重新思考政府与企业、企业与企业、企业与社会公众，公司管理层与股东之间的角色关系和恰当边界。

拟邀论坛主持人：

沈　冰　著名主持人

拟邀论坛嘉宾：（排名不分先后）

龙永图　博鳌亚洲论坛秘书长
候世国　工信部产业政策司副司长
张维迎　北京大学光华管理学院经济学教授
宋志平　中建材集团董事长
孔　栋　中国航空集团总经理
高瑞彬　中国惠普董事总经理
钱大群　国际商业机器公司大中华区首席执行官
李书福　吉利控股集团有限公司董事长
张近东　苏宁电器股份有限公司董事长
马化腾　腾讯公司董事会主席兼首席执行官
陈　晓　国美电器董事局主席
唐　成　协鑫（集团）控股有限公司总裁
魏应行　顶新国际集团董事长
周鸿祎　北京奇虎科技网络有限公司董事长
刘晓光　首创集团总经理
万　隆　双汇集团董事长
梁上燕　星河湾地产控股有限公司副总裁

14:00 — 18:00　平行论坛二　资本新势力

主题阐释：

产业资本与金融资本全方位融合，各路新资本纷纷亮相，并且在旧产业重构和新战略性产业的勃兴中扮演着关键角色。新资本新思维和新商业力量的渗透中，财富机会何在？中国未来的商业格局又将发生怎样的嬗变？

拟邀论坛主持人：

杜　斌　CCTV证券资讯频道财经评论员

拟邀论坛嘉宾：（排名不分先后）

祁　斌　中国证监会研究中心主任
李伏安　中国银监会业务创新监管协作部主任
李小加　香港交易及结算所有限公司（港交所）行政总裁兼董事会成员
牛锡明　交通银行行长
曹　彤　中信银行副行长
任汇川　中国平安保险（集团）股份有限公司副总经理首席保险业务执行官
万　峰　中国人寿保险股份有限公司总经理
阚治东　上海奥锐万嘉创投基金董事长兼总裁
熊晓鸽　IDG全球常务副总裁兼亚洲区总裁
王中军　华谊兄弟传媒股份有限公司董事长

18:00 — 20:00　VIP晚宴

晚宴演讲嘉宾：

汪朝光　中国社会科学院近代史研究所副所长
演讲主题：民主共和的理想与武夫治国的结局——辛亥革命之后的中国政治

入场券价格：RMB 2800

购票须知：入场券费用包括2011年1月15日的会费及餐饮。不含其它费用如接送、住宿等，座位有限，额满即止。有关此次会议的一切事宜最终解释权归《经济观察报》所有。

订票电话：010-64209022-1284　　联系人：牟晓东

《经济观察报》品牌活动部
联系人：陆小妹、陈锋
电　话：010-64209022-1228 64209022-1289
传　真：010-64209018
邮　箱：luxiaomei@eeo.com.cn　chenfeng@eeo.com.cn
地　址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼

会议时间：2011年1月 15日 9:00–18:00 / 会议地点：北京富力万丽酒店 / 主办单位：《经济观察报》社 / 独家新闻门户网络：sina 新浪财经

合作媒体：腾讯财经 鳳凰網財經 和讯 经济观察网 網易财经 搜狐财经 中国经营报 东方财富网 中国企业家 華夏時報 环球企业家 英才 新领军 中国新闻周刊 新京报

健康管理合作伙伴：爱康国宾

合作伙伴：Baidu百度

汽车 Automobile

编辑:张耀东 E-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn 美编:周青 2011.1.3



利润消减百亿 合资车企“两税”风波

本报记者 刘晓林 魏黎明 杨小林 北京、广州报道

一个月前,中国开始正式对外商投资企业(含合资企业)、外国企业及外籍个人征收1%–7%的城市维护建设税及3%的教育费附加(下称“两税”)。两税的征收宣布中国境内的内外资企业税制彻底统一。

对于合资企业占据绝对主力的汽车行业而言,两税在2010年底的推出也让车企董事会里的争吵比往年更为激烈,车企高层们在2011年目标利润和投资计划的制定上十分纠结。而国际投行关于中国合资车企利润将由此“损失”至少数亿元的评估进一步火上浇油,汽车上市公司股价一夜齐跌。据不完全统计,仅排名前十的合资车企,因此每年增加的税负就将超过百亿元。

但来自业界和政府的分析都指出,两税的影响不会很大,并且将被很快消化掉。从政府层面来说,两税政策统一的主要目的并不在于税收的增加,提升外资引入的技术含量和促使产业结构升级才是真正的题中之义。

而在企业层面,一场“利润补漏工程”即将以“润物细无声”的方式展开。如何降低成本、保证企业利润率,已经成为合资车企董事会里的重要议题。用广汽集团董事长张房有的话讲,要通过“提升经营活动来化解税费变化带来的压力”。

董事会里的争吵

2010年大幅盈利带来的喜悦还没来得及完全消化,某合资车企董事会里的气氛突然间又变得有些紧张起来。

一位合资企业老总悄悄吐露烦恼,为了新一年的利润指标,董事会发生了争吵。其中,2010年12月开始实行的两税制度,令他“鸭梨”很大。

引起董事们争吵的两税政策正是两个月前发布的《国务院关于统一内外资企业和个人城市维护建设税和教育费附加制度的通知》(简称《通知》)。

按照现有税收体制,作为附加税种,城市维护建设税和教育费附加以增值税、消费税、营业税等主税实际缴纳额为计征依据。其中,城市维护建设税根据纳税人所在地分别按7%、5%、1%三档税率征收(市区为7%,县、镇为5%,其他地区为1%),教育费附加目前统一按3%的比率征收。

简单而言,各合资车企需在原税费基础上增加4%–10%的支出。对于年收入上百亿,且习惯了特殊待遇的合资企业而言,这些本来就该交的基本税负将动辄支出数亿元,其在中国的丰厚利润将面临打折。

尽管汽车业内人士和企业投资咨询者都认为,此次税制变革对合资企业的影响不会如2007年的所得税“两税合一”那么明显,但对于在金融危机中折戟欧美,转而不断强调中国区利润提升的跨国车企而言,这确实又是一个不小的打击。

而更深远的影响已经在董事会里发芽。上述车企老总坦陈,去年利润完成情况非常好,股东们认为2011年利润完全应该更上一层楼,但管理层考虑到“两税”增加等因素,普遍感到压力很大。因此,在确定2011年的利润目标时,就显得很纠结。

类似的争吵,并不只发生在一家企业的董事会里。

知名投行摩根大通随后发布的一份报告进一步加剧了市场的恐慌。报告称,两税政策将给合资车企2011年的盈利带来7%至17%的负面影响。与此同时,摩根大通下调了多家汽车股的目标价。

根据相关税率,摩根大通估算,2011年广汽集团旗下合资公司新增总税负将达15.78亿元,东风集团和华晨集团则将增加17.77亿元和6.78亿元。

将新政影响具体拆分到各集团旗下子公司,预计新增支出也将令人头疼。以广州的三家日系车企为例,在金融危机最严重时的2008年,广本、广丰的纳税额就达到59.59亿元和41.67亿元,东风日产当年纳税41.5亿元。此后两年,整个行业发展更为迅猛。可想而知,在两税政策实行后,全行业预计新增支出将达数百亿。

新政带来的影响,首先在资本市场上获得了“积极”回应。

自2010年11月以来,广汽、东风等汽车股在港股市场急速下跌。其中,广汽集团跌幅深达约34%,东风集团跌幅相似,而华晨集团则跌幅深达39%。在A股市场,东风汽车同期跌幅也达到26%。

摩根大通等机构也随即给予汽车股减持、卖出等评级信号。招商证券汽车业分析师汪刘胜将两税调整列为导致“最近汽车股跌得多”的重要因素。

一个重要的大背景是,目前中国的汽车制造业一直是高税产业。2010年8月发布的《国务院国资委2009年回顾》显示,中国近年来国家税收出现了超常增长。而在高税负行业的名单中,汽车制造业位居前列。

国内主要车企利润情况(单位:亿元)

	2009年		
	企业	除税前盈利	除税后盈利
香港上市	东风汽车(含东本、神龙、东风悦达起亚)	84.09	67.38
	广汽集团(含广本、广丰)	39.8	32.56
	华晨中国(含华晨宝马)	–499万	–4598万
	企业	利润总额	净利润总额
内地上市	上海汽车(含上海通用)	85.97	81.08
	一汽轿车(含一汽马自达)	16.00	13.64
	长安汽车(含长安福特马自达)	10.88	10.85

注:利润总和与净利润总额的差额为所得税

合资车企的新一轮“成本战”

对于多家将中国市场视为“利润奶牛”的跨国公司而言,在“超国民待遇”被取消后,如何想尽办法弥补“两税”征收后给企业利润带来的损失,是2011年考验跨国公司高层管理智慧的现实难题。

行业投资人士指出,对于合资车企而言,“增加的两税肯定没法规避,但对利润的影响程度各有不同。”对于目前在中国利润率最高的德系车而言,压缩成本将成为化解税负的一个途径,但对于在成本上已经压缩得很低的日系品牌的合资企业而言,如何补漏这部分利润将是一个长期课题。

“具体数据我目前还无法给出,但是对企业盈利肯定会产生影响。”丰田中国的内部人士在接受记者采访时坦承,丰田将通过逐步削减在华公司的运营成本等方式,来内部消化因“两税”征收造成的利润损失。据该人士披露,在2010年10月中旬国务院发布有关《通知》的第一时间,丰田中国财务部就下发了类似“盈利风险”的通告,要求丰田中国及其在华所有合资公司谨慎应对加征“两税”带来的挑战。

但更多的合资车企仍在观望中。与2010年相比,2011年的合资车企年度计划难制定多了。记者了解到,到2010年12月底,部分合资车企的利润目标和投资计划仍迟迟无法落槌。

在合资公司层面,一汽–大众和一汽丰田等汽车合资企业均以“加税涉及财务数据等商业机密”为由,拒绝给出正面的评估。不过两家合资公司的相关负责人一致认为,从提升合资公司盈利能力的角度看,扩大生产规模,进一步加大零部件本土化采购的比例,都不失为合资公司应对税收增加的有效途径。

下转34版

汽车观察

合资做自主不该一刀切

张耀东/文

最近,听到多位车企负责人谈及对“合资企业该不该做自主品牌”的看法。

有两个观点是被公认的。一是,合资企业的自主品牌必将会对土生土长的自主品牌产生根本性冲击;二是,对于日韩系合资企业来说,做自主品牌也的确是条出路。

这是两个有些矛盾的观点,也说明了业界对于合资车企做自主品牌的纠结态度。一方面,很多人已经渐渐理解且接受了广汽本田、东风日产做自主品牌的行为;另一方面,对奇瑞、吉利、比亚迪等企业的发展普遍担忧,担心他们被合资化了的自主品牌剥夺了成长机会。

于是我们看到,一汽、长安等大集团在合资企业该不该做自主品牌的问题上是失语的。因为,他们既有合资企业又有自主品牌,且短期内合资企业的贡献更大,没有必要反对此事。真正难受的只有奇瑞、比亚迪等没有下属合资企业的公司。

但有关部门的态度打破了这种纠结。比较可靠的消息是,合资车企今后若要上马新项目,要先满足两个条件:做自主品牌和新能源车。也就是说,有关部门是在鼓励合资企业做自主品牌。

政府这种态度必将导致合资自主品牌的泛滥。目前了解的情况是,将有不下十家合资企业启动自主品牌计划,其中包括一汽大众、东风本田、北京现代、长安福特、长安铃木、长安PSA等。

笔者并不反对合资企业做自主品牌,但反对有关部门在这件事上搞一刀切,通过行政手段有意引导合资企业做自主。

不反对的理由有二:从微观层面来论,有些合资车企产品线不全,的确需要新品牌,推出新车型。特别是日韩系车企,对合资企业的技术壁垒较多,通过新品牌可以提升合资公司的整体实力。例如广汽本田,在经过快速发展的十年之后,虽形成了良好生产体系,但在新产品、新技术引入上受制于外方,瓶颈已经非常明显。就宏观的行业整体而言,合资企业进入中低端轿车市场,与自主品牌正面竞争是大势所趋。如上海通用,即便不做自主品牌,也可以将雪佛兰赛欧打入6万元的市场。因此,是不可能通过保护来做强自主品牌的。

那么,又为什么要反对一刀切呢?对于中国汽车行业而言,合资企业做自主品牌并没有太多的积极意义(只是对某些企业个体有意义)。最大的好处,仅仅是统计数字上自主品牌所占份额高一些。可以想象,若今后大多数合资车企都做自主品牌,那么在名义上,自主品牌所占的市场份额或许可以达到百分之六七十。

但虚假繁荣,又有什么意义呢?对于政府部门而言,指望通过合资企业做自主品牌,来提升中国自主品牌的整体竞争力是不切实际的。就像20年前,中国合资汽车企业刚刚起步时,有关部门要求合资企业生产的整车必须要以出口为主一样,最终也只能不了了之。因为,那不符合市场规律和国际商业法则。

同样,寄希望外资企业允许合资公司拿出大笔费用投入研发,从而拥有出众的技术,打造世界一流的品牌也是不现实的。目前,合资企业做自主品牌,主要是在老车型基础上通过降低生产、采购、质量标准来实现低成本、低价格,根本就做不到产品升级。

所以说,合资企业做自主品牌仅适用于某些企业的个体行为,不应扼杀,但也不值得推广。



复兴计划提前收官 雷诺五年规划酝酿中

本报记者 张煦 广州报道

雷诺大中华区执行总裁陈国章最近花了两个星期写了一本书,书名为《中国汽车高端发展之路》。该书仅在雷诺内部发布,详细介绍了雷诺中国如何从1年多以前月平均销量45台、惨到即将退出市场的状况,到销量快速增长,在中国市场"华丽转身"的过程。

数据显示, 截至2010年11月30日,雷诺中国销量已达12742辆,这一成绩,远远超过了雷诺年初的销售目标,完成两倍于2009年销量的全年销售任务是板上钉钉的事。

陈国章透露,2011年将重新再制订一个新的五年规划。而一系列动作已经开始围绕新的五年规划进行实施。

在刚刚落幕的广州车展上,雷诺在亚洲首度发布的雷诺第一款中高级三厢轿车——纬度,2011年年中将会上市,目标直指天籁、凯美瑞、雅阁。此外,新风景也即将上市。陈国章表示,在今后9个月每个月都有一款新车型推向中国市场。

此外,在渠道方面,雷诺也同时进行了收权和扩张的动作。从2011年开始,雷诺北京汽车有限公司将成为雷诺在华的总经销商,行使独家总进口商职责。

与此同时,2010年年底已建好49家重建和改装的经销商店面,明年雷诺计划将这一数字增至80家。

要实现这一目标,令陈国章颇具信心的是雷诺的盈利能力。"目前,有很多大经销商集团开始找雷诺谈代理。从回报率角度来看,雷诺经销商已经远远超过奥迪、丰田、本田这些品牌。"陈国章如此表示。据悉,在此前雷诺一场发布会上,650家独立的经销商被邀请到场,近十分之一当天便确定加入到雷诺的营销团队当中。

事实上,盈利能力一直是陈国章将雷诺"重生"的最重要手段。2011年2月,雷诺将与日产联盟共同启动建在上海的新配件库,这一举措使得售后零配件价格大幅下调。此外,雷诺与日产联盟在人员互补、在北京创建培训中心、IT系统等方面进行合作。在采购活动选用经销商、选用第三方公司等方面, 也是与日产共用。通过这样的体制,"雷诺实现了全球最高的单车盈利。"

陈预计,2011年雷诺在华销量仍将翻倍,但他同时强调,"销量并不是我们的最终目的,提升品牌形象和客户满意度才是雷诺的需求。雷诺明年将以一个非常新的形象进入市场。"

经济观察报:您一直在强调雷诺追求的不仅仅是销量,那么什么因素更重要?

陈国章:从长远战略来说,对雷诺最重要的不是销量。

2010年下半年, 我们共收到了接近2000台用户订单, 可是我们已经开始拒绝收订单,原因是我们顾及到售后跟服务的质量。在2010年中,我们取消了8家经销商,其中有几家连续取消了它6个月的订单,主要原因就是因为它的售后服务做得不到位。

所以雷诺重点培养的是团队、营销网络、售后服务、品牌设计,做好这几方面,以后才会有更好的前景。

经济观察报: 你如何看待2011年的中国车市?

陈国章: 中国政府的政策从来都是非常强力有效的。在这种状况下,整体市场比较稳定,不会让车市受太大的影响。所以在这个状况下,我预计2011年整体车市会有10%的增长。

对于进口车市场来说,2011年将与2010年一样,保持100%的高速增长。进口车市场有两个主要的变化与波动。首先,从各个市场需求来看,消费者从追求国产车这个档次开始向上发展, 对进口车的需求慢慢增大;此外,进口车的性价比越来越高,基本上接近国产进口品牌。

东风本田自主品牌年内启动

本报记者 张煦 北京报道

仅仅凭借CR-V、思域、思铂睿三款车型, 东风本田新任总经理水野泰秀, 依然交出了一份满意的答卷。截至2010年11月,东风本田共售24.08万辆汽车,提前1个月完成年初制定的销量目标, 全年预计销量达26万辆。作为东风本田掌舵人,水野泰秀将2011年的目标定为28万辆。

本田一向倡导小规模投入、滚动发展的模式。正因如此,东风本田在中国众多的合资车企中显得特立独行。自2003年成立至今,该公司只有CR-V、思域和思铂睿三款产品,但每款产品均在各自的细分市场有突出的表现,这不仅得益于本田"少而精"的产品战略,也受益于东风本田自身"小市场大作为"的市场战略。

但是,随着2010年11月,投资43亿元的东风本田第二工厂开建,水野泰秀心中开始对东风本田定下了新的速度。水野泰秀满面春风地表示:"第二工厂将于2012年实现10万辆、2015年24万辆的新增产能。届时东风本田总产能将提高至48万至50万辆,是现有产能的2倍多。"

本田中国本部长仓石诚司的想法是,"将工厂建出来空置在那里,不是本田的习惯。"显然,随着东风本田第二工厂的竣工,这家靠"三剑客"打天下的车企将改变打法,扩张或将成为东风本田下一阶段的发展主题。

首先,产品导入提速。据水野泰秀透露,"未来三年我们确定会有至少三款全新的产品投放,即基本形成6款车共同销售的格局。将产品线扩充至现有规模的两倍。" 而在2011年,"肯定会有全新产品和改款产品。"

东风本田和水野泰秀选择的时间节点恰到好处。尽管CR-V持续领跑SUV市场, 但面临众多新车型的围剿,难以长期保持领先优势。因此,在水野泰秀看来, 进入全新领域,推出全新车型,是今后的重心与挑战。

对于三款全新车型,水野泰秀表示, 其中会有一款自主品牌新车;MPV车型目前也在计划之中。另一款新品则是思域的全新换代车型。有业内人士认为,A0级小车也是东风本田最有可能切入的细分市场。对于两厢思域是否会引进,水野泰秀没有正面回答。

其次,在自主品牌领域,东风本田也将有所作为。随着东风日产、广汽本田等合资企业推自主品牌之后,东风本田自主品牌的计划也在进行当中。水野泰秀否认了东风本田是在"跟风","我们从企业成立初期开始就确定了做自主品牌的目标。至于何时推出自主品牌,目前我们还没有明确时间, 但可能2011年之内会有相关消息发布。相应的规划也在有条不紊进行当中,本田也希望能将相应的技术逐步应用到中国当中来。"

针对自主品牌,东风本田已经设立了研发中心,进行相应产品的开发设计。但对于经销商体系是否将另设渠道,水野泰秀称,"没有什么特别的准备。"

目前,东风本田在华的经销商为293家,2011年预计达到320家。水野泰秀表示:"将会把扩展网络当作2011年的重要工作内容之一。"

在新能源领域,东风本田一直是混合动力的倡导者。目前,思域混合动力车型仍以进口方式销售。水野泰秀称,目前价格仍比较贵,2011年的计划是200-300台左右。"至于将导入混合动力CR-Z还是Insight,目前还没有决定,今后我们会为实现令顾客能接受得了的价格而努力。"

经济观察报:东风本田的产能问题,是否是限制公司发展的瓶颈?

水野泰秀: 不能说是瓶颈吧,也是我们的战略考虑。2010年我们的产能是24万台, 于是我们努力最大极限地使用目前的产能,因此已经达成26万台的战略目标。今后市场整体的竞争会越来越激烈,2011年东风本田保守估计要实现28万台的销售目标。我们的二工厂要到2012年才能启动。在此之前,我们希望最大限度地发挥目前工厂的能力。

经济观察报: CR-V有没有改款或换代的计划?两厢思域在您刚才所说的新产品中吗?

水野泰秀: 从目前销售状况来看,CR-V的成绩非常好, 依然是市场上很有竞争力的产品,目前还没有换代的计划。

关于两厢思域,我们正在计划当中,现在还没有明确的决定。2011年可能会有关于思域的消息进行公布。

投资百亿 胡茂元启动"南京攻略"

本报记者 刘晓林 南京报道

在上南合作三周年后, 一个投资百亿元、产能布局100万辆的上汽"南京攻略"也正式出炉。

上周,在"上南合作三周年"的纪念日, 上汽集团董事长胡茂元宣布未来五年,上汽将实施"四个一"规划:再投入100亿,形成南京基地100万辆的产能, 实现年销售收入1000亿, 带动形成1个零部件及汽车服务贸易的产业基地。



胡茂元 上汽集团董事长 CFP/供图

解密千日磨合

"千日融合"终于结束,松了一口气的胡茂元和王浩良都分外轻松,许多之前被认为"敏感"的摩擦话题也变成了"一吐为快"的主动倾诉。

胡茂元认为, 原定的 "千日融合" 目标基本告一个段落,"从经济含义来讲,南汽第一年减亏40%,第二年再减亏40%,2010年就要全面扭亏,这个目标达到了。" 不过,对胡茂元来讲, 更大的成就感来源于上南从体制到资产, 再到身份认同上的"全面融合"。

2007年12月26日,上汽与南汽母公司跃进汽车在人民大会堂签署了全面合作协议;2008年4月1日,上海汽车完成对南汽集团100%股权收购工商过户变更手续,"新南汽" 正式成为上汽集团的全资子公司。

随后, 上汽启动了频繁的针对南汽的增资行动, 快速解决了制约南汽的资金流问题。同时,南京菲亚特公司被上海大众接手; 依维柯也开始了与上汽红岩的统一规划。南汽名爵资产和MG英国工厂更是直接纳入上汽自主品牌的发展规划。

但是,在得与失的衡量下,来自上海和南京方面从上到下的排异反应如影相随。在上南合作后最为动荡的高层调整中, 随着上汽高层入驻南汽, 包括张欣在内的原南汽领导层相继出走, 将双方的内部矛盾公开化。

重组中的首个典型冲突在资产分割中出现, 争夺的目标是南汽总部所在的南京中央路的资源。 最终在"当上汽和南汽、上海和南京发生矛盾时,上汽让南汽;整车跟零部件碰到矛盾时,整车让零部件"的"倾斜原则"下,主抓上海大众南京工厂项目的陈志鑫将中央路让给了以原南汽非整车资产、业务和人员重组新建的东华公司, 而且接手了南汽的待业人员。在胡茂元的理解中,在东华公司中出让25%的股权给跃进集团,同样是上汽在"倾斜原则"下的谦让之举。

"零部件这一块确实有困难,土地资源分一点给东华,可以让东华有长远的支撑。我不能把南汽全卖光,所以我说'老胡,卖个面子给我'。"王浩良的抢白清楚地为现场媒体再现了三年来暗中摩擦的激烈程度。

事实上,与胡茂元的表白相比,王浩良借此次成果发布"正名"的心情更为迫切。据悉,这次三周年庆典及合作备忘录都是在南汽及南京市政府的积极推动下达成的。上南合作三年后, 王浩良急需一份答卷来洗刷掉"贱卖南汽"的"罪名"。

在王浩良看来,胡茂元还是"很给面子"的。"上汽当时承诺了上南合作的几个目标,都完成了。"

身份"模糊"的南汽

一个双方都认同的观点是,上南合作三周年,最大的成果就是盘活了原南汽的存量资产。"原有的三个整车板块, 只有南京依维柯变化不大,南汽MG名爵浦口基地现在变成了上海汽车自主品牌A级乘用车基地,既生产荣威、也生产名爵。南京菲亚特则被上海大众买下来作为第四工厂。"上汽相关人士介绍说。

上汽提供的资料显示,2010年,南汽产销整车近30万辆, 是上南合作前的三倍,并在2010年6月开始盈利;南京依维柯的净资产收益率和利税也比三年增长幅度近一倍,2010年预计销售整车11万辆。东华公司也实现了全面扭亏,2010年将实现超过4600万的利润。"原来的南京菲亚特,现在的上海大众南京分公司2010年可以达到销量12.6万,2011年可以做到20万。"王浩良表示。

"这是一个多赢的结果。"上汽内部人士指出,通过对南汽原有资产的利用,上汽基地较少、自主资源匮乏的短板得到了弥补,同时,商用车也迅速开始发力。而对南汽而言,亏损的黑洞一个个被补上,原南汽的员工也都被新的产能所吸收利用。

但不得不提的是, 在原有资产被盘活的同时,在南京扎根了60多年的南汽也陷入了身份模糊的状态。

"现在的南汽在某种意义上只是一个概念,很多时候是用来指代上汽版图中的南京板块。"上汽内部人士对记者表示,实际上,重组后的南汽原有的三大整车板块已全部归属于上汽。"真正意义上的南汽总经理只能负责浦口基地,南京依维柯也不属于南汽,是上汽的商用车板块。"

但上汽新闻稿中 "2010年'南汽'产销整车近30万辆"的表述让人困惑。该内部人士解释说,"这指的是在原南汽存量资产盘活基础上的销量, 包括南京依维柯的11万辆,上海大众南京工厂的12.6万,还有浦口基地自主品牌乘用车的7万辆,加起来一共是30万辆。在上南合作之前, 这部分资产带来的销量只有10万辆。"

这种对新南汽的"概念放大"也迎合了大部分南汽人的心态。记者了解到,对他们而言,接受"真正意义上的南汽概念已经比原来窄多了"的事实容易,但称呼和身份认同上的转变却并非一个简单的过程。这也决定了,胡茂元所期待的重组中的"化学反应"仍需时日才能真正达成。

南京"基地计划"

相比之下, 南京市政府似乎早已忘却了老南汽的存在, 说服财大气粗的上汽集团加大对南京的投入是政府在"十一五"收官之年的任务之一。而继续加强在南京的实力也是上汽"十二五规划"的题中之义。因此,借势上南合作三周年,上汽与南京市政府签下了又一个意义重大的文件——《上汽集团南京基地发展合作备忘录》。

根据备忘录,未来五年,上汽将实施"四个一"规划:再投入100亿,形成南京基地100万辆的产能,实现年销售收入1000亿,带动形成1个零部件及汽车服务贸易的产业基地。

按照胡茂元的解析, 这100万产能将主要分配在上海大众南京工厂、浦口自主品牌基地以及依维柯商用车三个板块中。

首先,上海大众四厂2011年将形成20万辆产能,且将有一款大众品牌的中高级轿车在南京投产。"这个厂,我们的近期规划是30万辆。"

其次,在浦口的自主品牌基地,除了荣威350,未来荣威的两厢车也将在这里生产, 在仪征生产的荣威750也将转产至南京。"这儿又是一个30万辆的平台。"

第三个"30万辆"就是依维柯商用车。此外,原南汽在无锡的新雅途商用车基地经过改造后, 将在2011年投放LDV的宽体客车。

无论从哪个角度来讲, 自主品牌都是这份 "南京攻略" 的重中之重。除了南京基地的100万辆目标,胡茂元透露,上汽在"十二五"期间的另一个梦想就是自主品牌达到100万辆。

上海汽车乘用车公司副总经理蒋峻在接受采访时表示,2011年上半年,名爵MG6将在上海汽车的英国(UK)工厂投产并上市。同时,蒋峻对 "荣威汽车未来会挂上名爵标识出口海外"的猜测也给予了肯定。

作为目前国内最大最先进的A级车生产基地,规划产能30万辆的浦口基地在未来将成为上汽开辟欧美其他市场的后方保障。上汽方面提供的数据显示,2010年上海汽车全年销量将突破16万辆,同比增长超过78%。其中,南京浦口基地承担了7万辆。在《备忘录》签署当天,第5万辆荣威350在浦口基地下线。而在2011年的规划中,MG3、新荣威750都将在浦口基地投产。 蒋峻表示, 基于荣威350的MG两厢车也会很快在这个基地推出。

胡茂元表示,现在整个上汽的一半产量都是在上海以外的生产基地,而南京基地将成为上汽集团除上海以外最重要的乘用车生产基地。

> 上南合作三周年,上汽与南京市政府签下了又一个意义重大的文件——《上汽集团南京基地发展合作备忘录》

利润消减百亿 合资车企"两税"风波

上接33版

东风本田总经理水野泰秀则坦言, 由于利润要向股东双方公司进行回馈。所以合资公司首要追求目标就是利润的达成。但从目前的趋势来看,"由于增加了新的税种,减少了对合资企业的照顾, 使得利润率很难达到以前这么高, 这肯定会对合资双方的盈利产生影响。"

"两税的实施首先会对企业现金流产生影响。"某资深财务高管对记者表示,与传统的利润指标相比,现金流量更能说明一家企业的盈利质量。"现金流的状况是企业在实施投资策略时首先考虑的因素。"这暗示着, 对于以合资资产为上市主体的车企而言, 在作出投资扩张的决策时可能会更加审慎。

而对自主品牌而言, 这则是期待已久的好消息。这意味着,在政策层面, 自主品牌将与合资车企在平等的环境中展开充分竞争。

"两税"背后的政策深意

两税政策实施一个月后, 一个戏剧性的变化在股市上演。

2010年12月29日, 随着1.6升以下车型购置税减免优惠政策正式取消,加之北京等地治堵措施相继出台,影响中国车市的不利因素全面释放。但此时,长期阴晴不定的车市天空反而消停了下来。当天,在A股和H股,汽车股开始相继企稳回升。

2010年, 德意志银行重新维持对广汽集团和东风集团的买入评级。该行认为,对于合资企业将缴纳新的城市维护建设税等不利因素,广汽集团股价已经由近期高点回撤了25%,"回调已经过度"。

大约在同时, 此前大声唱衰汽车股的摩根大通悄悄地开始增持汽车股。2010年,摩根大通斥资约1.5亿元增持广汽集团H股至7%。

诡异的形势,令人对"两税"统一对车企究竟影响几何顿生怀疑。

事实上, 来自证券分析师和行业内人士都认为,"两税" 统一的影响对汽车业并没有想象中那么大。招商证券的汪刘胜指出, 合资车企近年毕竟还在赚钱,只是少赚一点,日子还比较好过。

一个更普遍的观点认为, 相比于合资企业本身,两税政策对外资方在华总利润的影响更为微小。"外方是赚了很多钱,但大部分并不是在合资本体中获得的,而是通过母公司销售进口零部件获得"。某国际著名咨询公司的资深汽车分析师指出。

盖世汽车网总裁陈文凯也表达了同样的观点。他解释说,对跨国车企来说, 在中国的长期利润组成主要有四部分: 一是合资公司贡献的税后利润分成; 二是合资公司每卖出一辆给的技术转让费; 三是进口车的利润; 四是核心零部件的采购利润。合资公司的利润贡献只是其中一部分,且这部分由"整车销售+零部件供应" 组成的利润也将在未来发生结构变化。

而经过一个月的消化, 两税政策的背后, 政府更为深刻的升级外资结构的目的也逐渐被业界 "心领神会"。

"取消'超国民待遇'本身就是一个态度。对不同结构和质量的外资引入将区别对待。"上述资深汽车分析师指出,"对于没有核心技术,或者核心技术水平相对弱一些的外资企业来说,国家并不鼓励其进入。"

而另一方面,"那些真正谋求在中国长期发展, 并且积极引入先进技术和进行本土化生产的企业,国家自有其他的鼓励政策。"该分析师指出,"只要你愿意引入先进技术,政府还是会提供政策优惠的。"

据悉,包括变速箱技术、新能源汽车等在内的核心技术的引进,都可以适用国内针对高新技术产业的特殊优惠政策。因此,"合资车企必定会加大先进技术的导入, 这也是与其他车企竞争的需要。"

汪刘胜也指出, 通过高新技术优惠政策的申请, 这些车企完全可以抵消相关的新增税费负担。

这也是继2007年内外资所得税统一为25%之后, 中国又一次通过政策杠杆来调整外资引入的质量和结构。减少低质量重复引入,鼓励高新技术和稀缺行业的外资进入。

另一方面,"内外资税制统一是国家层面上的政策导向。具体到地方政府,合资车企都是地方大企业,地方依然会对这些地方专属的合资企业实施特殊的优惠政策。"

据悉, 已有跨国公司开始转而求助于地方政府, 以为公司急剧提升的运营成本"减负"。

有消息人士称, 福特汽车公司全球执行副总裁、亚太非地区董事长韩瑞麒在前不久会见江西省政府官员时, 特意提到了中国对外资的合资企业税收做出调整一事。对此,江西省地方政府官员告诉韩瑞麒,国家对外商合资企业统一的税收政策,地方不可能改变。但考虑到企业的实际发展, 地方政府可以进行研究,尽最大努力减轻企业负担。

先做强再做大 张房有解读"大广汽"

本报记者 张耀东 广州报道

过去的一年，在汽车行业的资本市场上，广汽集团堪称当之无愧的主角。在香港整体上市、收购浙江吉奥汽车、重组广汽长丰、启动自主品牌传祺等项目，让广汽的2010年过得非比寻常。

在广汽集团董事长张房有的计划中，这还只是个开始。"我们的爆发点将会在2012年以后"，张房有表示，最近两年广汽将处于布局期和产能拓展阶段，"广汽的总体思路是先做强再做大"。

但如此密集的运作，也让广汽集团面临着能否"消化"的质疑。对此，张房有表示，"没有问题，我们都是量力而行"，"兼并重组、合作、合资，说到底都是人与人的合作。同外国人合作都可以成功，我不认为中国人自己之间合作会不成功"。

张房有，曾任广州市政府副秘书长，有着广东人典型的精明和务实。最近十年，广汽集团不事声张，但已悄然实现了全国布局，并曾一度成为经营质量最好的国有大中型汽车集团。对于已经到来的"十二五"，广汽集团制定了一份雄心勃勃的规划：到2015年，广汽集团产能将达到300万辆，销售收入将达到4000亿元，实现"从优秀到卓越"的跨越。

这不是一份保守的计划。2010年，在中国汽车行业里，广汽集团产销率排名第六位，销售收入第四，成绩确实不错。但由于产能限制，广汽集团的增速并不快。

不过，张房有认为，企业更关注于效率。在广汽"十二五"的300万辆产能规划中，要求产能利用率不能低于80%，也就是说，必须要实现销售240万辆。而在经营结构上，也要实现"从利润增长到价值提升的跨越"，把利润效益杠杆化，利用资本市场来提升企业价值。

更主要的是，"大广汽"的结构已经基本确立。张房有的解读是，在地域上，广汽将以广州为大本营，以湖南为桥梁，向华东地区挺进。在下辖的9家整车企业中，凭借着本田、丰田这两个"漂亮媳妇"，广汽又引入菲亚特、三菱、日野等新伙伴。

近日，张房有接受了本报记者采访，对于旗下各企业的发展以及并购中的热点问题一一作答，言辞颇为坦诚。

经济观察报：为什么要收购吉奥？现在低端SUV和微车市场的集中度非常高，广汽吉奥发展的压力会很大。

张房有：跟吉奥合资，主要是考虑到产品的布局。从广汽产品线来说，就缺微车这一块。虽然广汽产能不求最大，但也不能太小。所以并购吉奥，对广汽产能和产量都是一个补充。

另外，并购吉奥还考虑到地域的布局。华东地区是经济发展的腹地，这块市场非常重要，也是广汽区域布局的重点。

经济观察报：广汽长丰的重组力度很大，长丰猎豹是不是要被剥离出来？

张房有：广汽长丰是在做进一步重组。由于长丰是上市公司，按照监管要求，若收购股权超过30%，就涉及全面要约了。因此，我们先收购了29%的股权，先进去再说。

目前广汽长丰的重组，是按原方案进行的，只不过分步走而已。目前要解决的是广汽持更多股权的问题。

这次重组涉及几方面的内容，一是重组形式的实现，目前有两种形式，收购或者吸收合并，这已经披露过了；二是，与三菱成立50对50的合资公司；第三，长丰原来的自主品牌猎豹要从广汽长丰剥离出来。今后，长丰猎豹作为广汽乘用车的分厂，由广汽去经营这一块自主品牌。也就是说，今后广汽乘用车会有两个自主品牌：传祺和猎豹。

这样，通过重组，既实现跟三菱的合资，也实现和长丰的其他合作，同时又为自主品牌增加了一个基地。


张房有 广汽集团董事长

经济观察报：广汽是否考虑并购华晨？

张房有：这只是市场传言，我不便于说这个事，顺其自然吧。经过重组、剥离之后，华晨的上市公司目前表现很好。而且现在各地方政府对汽车的积极性都很高，兼并并不容易。

经济观察报：沈阳的航天三菱发动机项目，会被并入将来的广汽三菱吗？

张房有：最近，确实有人在传我们要收购航天三菱的中方股份。那个合资公司有航天、华晨、三菱等三大资本，我们暂时没有考虑。

经济观察报：三菱在中国并不成功，你怎么看？

张房有：三菱技术是很好的，但汽车业务只是日本三菱的一小部分，所以并不很受重视。三菱也意识到了这个问题，因此与广汽的合作对他们来说非常重要。未来广汽与三菱的合作将不局限于SUV。

经济观察报：之前，菲亚特败走南京，广汽菲亚特怎么能够保证成功呢？

张房有：客观来说，菲亚特公司是不错的，它的发动机技术和变速箱技术在行业里面都是处于领先地位。关键是，菲亚特并没有把它最有优势的东西在中国发挥出来。

我认为，广汽与菲亚特合作成功的几率比较大。一方面，中方有能力去影响它，另一方面，它自身也在改变。

广汽在一开始就提出，我们要有主导权，要把菲亚特导入到符合中国市场需要的方向上来，包括管理模式、产品、服务等等。这要改造一大批人，改造得过来，就成功了。

而作为外方，现在菲亚特也有很大的改进，对融入所在地的文化很注重。第一款车型的引进就很说明问题，原计划的第一款车，大家都不看好，最后全部推倒了重来，这在过去是不可能的。新推出的车型是专门为中国市场设计的，既有菲亚特的基因，也有克莱斯勒的基因，还加了中国消费者喜爱的一些要素在里面。

另外，包括设备采购、供应商选择也基本上都由中方主导，这对合作的成功也非常有利。

经济观察报：广汽日野进展如何？

张房有：目前，广汽日野起步还不错，在国内是比较高端的重卡，市场也逐步接受。

经济观察报：300万辆的规划中，传祺的目标是多少？

张房有：自主品牌的目标是占集团的10%左右，其中传祺要达到20万辆。

传祺的起步晚，但起点一定要高。为了中高端的产品定位，我们花了两年时间，请了一家美国公司做调研。当时的课题有两个：一是，自主品牌的发展走势；二是，有没有做中高端品牌的产业基础。所以决策时很谨慎的。

目前，传祺引入的是阿尔法罗密欧156平台，技术起点非常高。

主攻自主 一汽第四次创业

本报记者 杨小林 长春、北京报道

"'十二五'期末，一汽要实现产销500万辆，其中自主品牌200万辆，力争占领国内20%市场份额的目标。"

在老领导耿昭杰和前任总经理竺延风的注视下，面对台下的数千名一汽员工，一汽集团总经理徐建一发布了集团的"十二五"经营目标，并提出一汽正式开始以"干自主、树品牌"为主要任务的"第四次创业"。

与八个月前在北京车展上发布的计划相比，虽然200万辆自主品牌销量目标不变，但是集团整体销量从既定的400万辆上调到了500万辆。而且，徐建一承诺，将在"十二五"期末使集团销售收入比现在翻一番，达到6000亿元。

重拾创业激情

在此前的三次创业中，一汽集团相继经历了企业初创、老解放换型和旧工厂改造以及借合资布局上马轿车项目等三个发展阶段。在"第四次创业"期，徐建一希望可以借助集团整体上市的契机，做强做大自主品牌板块。

作为"共和国长子"的一汽，近年来却因为自主事业进展迟缓而备受舆论指责。批评者认为，一汽将主要精力忙于扩大合资业务，而对于自主品牌产品的研发和投入则明显不够，致使集团自主品牌业务长期以来难有实质性改观。

如今，自主重任落在徐建一的肩膀上，这位将"建设一汽"写进自己名字中的一汽新掌门人，提出用三年换取集团自主事业的"明显改观"。

"到2012年，一汽旗下所有自主品牌的整车，要全面装配自主发动机；到2015年，诸如涡轮增压和缸内燃油直喷等与国际接轨的先进技术，都要应用在一汽自主产品上。"在自主品牌100万辆下线仪式上，徐建一的话掷地有声。

与此同时，一汽集团旗下各职能部门和子公司的八位相关负责人，均以当面宣誓并递交书面承诺的方式，向以总经理徐建一为首的集体领导层立下"军令状"，确保2015年自主品牌产销200万辆目标实现。

其中，一汽轿车和天津一汽各自承担60万辆自主品牌轿车产销任务，一汽解放重卡和一汽轻型车也将在"十二五"期末分别实现31.8万辆和30万辆产销目标，其余的20万辆自主品牌产销任务则由一汽客车和吉林微车完成。

定义完全自主

不过，对于徐建一而言，打造自主品牌最大的挑战不在于规模上的"单点"突破，而是通过技术创新和品牌重塑，实现一汽自主产品从形式到内容上完全的自主定位。这和徐建一前任们通过分享合资伙伴的车型平台，即技术上的"拿来主义"做法开发新车平台完全不同。

> 一汽集团总经理徐建一发布了集团的"十二五"经营目标，并提出一汽正式开始以"干自主、树品牌"为主要任务的"第四次创业"

按照产品规划，到2012年，统一到"中国一汽"旗下的自主轿车，将在L豪华车、H高档车、M中高级车、S小型车4大平台上推出全新及改款车型26个，其中新产品11款，包含4款红旗产品。用徐建一的话说，这些新产品从头到脚都必须是自主DNA。

"红旗和奔腾品牌将成为一汽轿车'十二五'自主业务的核心。"一汽轿车股份公司总经理张丕杰告诉记者，为奔腾品牌规划的年产能20万辆的第三工厂，将在2013年下半年投产；而年产5万辆，专为红旗品牌高端车准备的全新工厂，同样在加紧建设中。

"A+级到B级车划入奔腾，C级以上产品归入红旗。"另据张丕杰透露，基于全新L平台的红旗C131车型最快将在2012年上半年投放市场。

张丕杰告诉记者，作为复兴红旗计划的最关键车型，C131无论是外形设计还是动力总成，全部知识产权都属于一汽，是一款真正意义上的自主产品。



无尽追求 无界奢华

——英菲尼迪印象2010



2010已近尾声，让大家概括这一年的关键字，"涨"字当之无愧。除了热闹非常的投资市场，民众关注的物价局势，还有欲罢不能的车市。回首2010年的车市，有一款品牌，是你我都无法忽略的，因为在这一年，它带来了太多的惊喜与感动，在国人心里，它已经从一个年轻陌生的品牌成长为至关重要的豪华车佼佼者！这就是，英菲尼迪，一个来到中国市场仅仅3年的生力军。

遥想1989年，这个年轻富有朝气的品牌落地美国，几年之内，凭借独特前卫的设计、出色的产品性能和贴心的客户服务，迅速成为北美豪华车市场最重要的品牌之一，并拥有双门跑车、轿车、越野车和SUV等丰富产品车型。至2005年，英菲尼迪在美国的累计销量已经超过了100万辆。

但英菲尼迪进入中国的历史，仅能追述到2007年，然而利用短短三年的成长与磨砺，创造了更辉煌的成绩。2010年的"涨"字关头，英菲尼迪也不甘落后，喜报频频传出，势如破竹。

2010年，英菲尼迪在中国的销量同比增长超过100%，顺利完成了年销售量10,000台的目标。至2010年9月，英菲尼迪旗下全系产品全部进入了中国市场，丰富的产品线全面铺展。2010年12月，英菲尼迪在第八届广州国际汽车展英菲尼迪灵感盛宴上隆重发布了精英车主俱乐部--"菲凡社"。截至2010年底，英菲尼迪经销商数量迅速扩大至25家。预计到2015年，经销店总量将达至100家。

2010年7月，英菲尼迪中国事业总部的正式成立，堪称英菲尼迪在中国全面发力的里程碑。作为一个独立的机构，英菲尼迪中国事业总部更大程度地接受英菲尼迪全球事业部的管理，并专注于英菲尼迪在中国的业务。

接二连三的喜讯，让人目不暇接，英菲尼迪的品牌优势与品牌魅力已经在中国车市这片沃土里牢牢扎根。而对于英菲尼迪的追捧者来说，每一部英菲尼迪都绝不仅仅只是一辆车那么简单，它传达出的品牌特质与生活方式，更是让人无法拒绝的精神飨宴。这些都得益于英菲尼迪强大的市场策略，以及度身定制的一系列丰富市场推广活动。英菲尼迪大胆推行都市先锋生活方式，倡导当代都市灵感生活方式的"英菲尼迪灵感生活之旅"，强调极致运动性能的赛道体验活动"英菲尼迪G系极风之旅"，以及空前盛大的"势无尽o艺无界 英菲尼迪灵感座驾上市会"等等，将当下社会精英所追求的自我激赏的时代精神与英菲尼迪系列车型隽雅脱俗的豪华气质完美结合，与灵感同行，调剂枯燥的都市生活，让平淡繁琐的工作生活变得充满惊喜与艺术气息，正是这种长久不衰的激情动力，促使英菲尼迪不断探索贴近消费者的产品理念，坚持隽雅、艺术、灵感的产品设计与创造力，由此吸引了众多的追随者。

而英菲尼迪坚持 建设"IREDI"的全球统一标准，以"致情致盛，完美体验"(Total Ownership ExperienceTM)为至高客户服务理念，带给消费者无以伦比的高品质服务承诺与附加价值，确立了独树一帜的品牌形象，这些都将成为英菲尼迪角逐中国车市的利器。

面对即将到来的2011年，英菲尼迪依旧努力追寻着理想中的宏伟目标。我们有理由相信，英菲尼迪最终将成为豪华车市场上一枝独秀的领军者，并为豪华车创建全新的定义。

AD

北汽自主品牌起步

本报记者 刘晓林 株洲报道



北汽集团首款自主品牌轿车 BC301Z 正式在北汽湖南株州基地下线 本报资料室

北汽集团的首款自主轿车日前在北汽湖南株洲基地下线。选择2010年12月26日这个对湖南人来说意义非凡的日子（毛主席诞辰纪念日）下线,北汽希望能给第一款孤军奋战的A0级自主小车带来好运。

对于进攻A0级车市,身为北汽控股公司副总经理、乘用车事业部总经理的张欣很是自信,既不避讳仅在造型上就融合了四个汽车品牌风格的"拿来主义"的开发理念,也不掩饰对其他自主品牌同级别车的轻视。

坐拥奔驰、现代的合作资源,并享有收购而来的萨博技术,北汽的自主品牌起步高调，而未来的规划中,对北汽现有合资资源的利用也将是北汽自主品牌的主要生存手段。

同时，株洲基地的快速落子也将北汽自主品牌四大基地的一盘棋局点活。而在骨子里,北汽集团急于"做大"的心情也清楚地反映在了自主品牌的后续产品及市场规划中。

不避讳"模仿"

"北汽的自主品牌轿车完全是对北汽集团合资资源的集成开发,"这是大部分媒体看到缓缓开上舞台的BC301Z之后的同感。

对于这一点，张欣并不否认,也不避讳BC301Z对全球各大品牌车型的借鉴。"BC301Z是整合全球采购和制造资源打造的一款A0级两厢家轿,已经下线的两厢车和三厢的工程样车,其造型风格实际上都是全面地融合了我们合资产品一些优势。"

根据张欣的解析,BC301Z"博采众品牌所长"的程度远远超过了媒体的第一感觉:BC301Z的造型风格和整车性能设计,"融合了奔驰,也融合了沃尔沃，还融合了北京现代以及现代的车型,如果你仔细看,我们还融合了很多英国车的原素。"

动力系统上则选用了三菱的进口发动机和日本爱信的变速箱。据悉，在后续车型发动机的选择上,BC301Z将采取进口品牌发动机和自主研发的发动机"高低匹配"的原则;而自动变速箱则会按照匹配标准,在国内所有可能的引进产品中选择。

北汽把自主品牌A级车的定位抬到了与合资品牌相同的高度。BC301Z的主攻市场直接切入到POLO、飞度、雅力士等合资品牌A0级产品,而不是与自主品牌同台竞争。

"如果这个时候再弄个4万元的轿车跟人家打,叫自毁山门。"所以,在张欣看来,第一款车"站对了队伍"很重要,"我们要做奔驰中间的smart,做小车中间的精品车。""我们不会跟比我们实力比较弱的竞争对手打价格战,这是不允许的。"

> 株洲基地的快速落子也将北汽自主品牌四大基地的一盘棋局点活

业内分析指出，北汽丰富的合资资源将成为北汽自主品牌的主要开发基础。"集团所有的资源在对自主产品的开发中都是倾斜的。"投资十几亿的研发基地已经在北京首都机场附近动工。2011年,基于萨博技术的国产发动机将正式搭载在首批"北京牌"汽车上。

张欣称,目前北汽的小型车整个产品开发团队有200多人,在"集成创新"的自主造车理念下,未来还将与国内外知名公司展开合作,开发系列化、平台化的中高端小型车产品。

据北汽内部人士透露,BC301Z将在2011年3月上市，而2010年10月底已经下线的交叉型乘用车BC306则将在2011年1月份率先上市。

全盘联动

2008年动工的株洲基地从规划、建设、落成仅用了18个月,基地面积为53万平方米,投资总额逾50亿元,未来可实现每年整车产能20万辆的目标。而据张欣透露,北汽株洲第二工厂已经在筹划中,2011年将正式动工，株洲基地的产能将达到40万辆,北汽的电动车确定将在株洲投产。

从产品线而言，北汽株洲基地标志着北京汽车自主品牌小型车战略平台正式成型,同时也填补了北汽集团长久以来小型车产品线的空白。

而在"大北汽"的构架中,作为北京汽车自主品牌乘用车首个战略基地,株洲基地是北汽布局全国的关键一环。"它是构筑北汽自主品牌乘用车'高低结合,南北联动'的基石。"

在自主品牌乘用车布局上,北汽的两大板块布局分明：一块是在株洲基地投产的低端产品；另一块是今年将建成的北京顺义基地,以消化吸收萨博技术为主,定位为"高端自主品牌乘用车生产和研发基地"。据悉,从2011年下半年开始,在这个基地生产的越野车和中高端轿车也会逐步面世。

与此同时,从2010年8月以来,北汽集团先后与重庆银翔实业集团、广州宝龙轻汽展开战略合作，进行自主产能的布局。

北汽很清楚，品牌知名度的劣势是北汽自主品牌的最大短板。扎根四大基地，将使其品牌推广和渠道建设快速地覆盖从一线到三线城市的各个区域。

以BC301Z来说,虽然张欣强调"BC301Z不是什么城郊结合部的车,也不是什么二、三级市场车",但现有的网络布局已经透露了北汽自主品牌向二、三线市场要销量的想法。

王铭东表示,围绕着株洲基地的A级车产品，已经组建了拥有50家经销商的网络。其中,北京仅有两家,其他经销商主要集中在湖南、四川、重庆、西北等地区。"未来会扩展到全国,这是一个全新的网络体系。"

随着北京限牌令的影响扩大,一线城市低端车型的需求将明显下滑,在对手纷纷转向二、三级市场的情况下,BC301Z未来不可避免的也将在这些市场展开竞争。

张欣对2011年经销商的期待是不低于200家。"但这200家必须是能与北汽共渡起步创业艰难的经销商。我们很清楚,北京汽车是个大品牌，但它在现有的市场中间认知度还有待提高。"

在未来五年规划中，北汽自主品牌乘用车将在9大平台上陆续推出20余款新车，全面覆盖从A0级到C级轿车、轻重型越野车和交叉型车系列产品。在销量目标上,2011年将实现10万辆产销，到2015年年产能力力争实现70万辆。在与几大车企集团的竞争中，自主品牌将成为北汽的重要筹码。

星期三会客室

"星期三会客室"栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾: 新华社资深记者 南辰
中国汽车流通协会副秘书长 罗磊
主持人: 汽车天下主持人 梁洪

"摇号"能否根治北京拥堵

主持人: 首先我想请嘉宾展望一下2011年的北京车市。

罗磊: 车不那么好卖了,很多企业都预测到2011年的新车跟去年比肯定有一定幅度的下降。很多企业都准备从二手车租赁等这些后市场产业链来挖潜利润,并且会更加重视售后服务。

主持人: 原来的增长数字有点太可怕了。

南辰: 北京出台的政策对整个汽车业未必是一件坏事,2008年车市依靠一系列的刺激政策快速摆脱困境,但是同时也丧失了转型机遇，听罗秘书长讲，很多经销商现在都在酝酿转型，这种转型是符合汽车市场发展规律的,也是向更健康转型。从产业结构角度来讲,实际上是一件好事。从更大的背景上看，我们的汽车市场持续将近两年在1000万辆的基数上保持30%以上的增长,这个是不可持续的,而且它造成的负面效应越来越大。

罗磊: 车市每年都这么高的增长率肯定是不正常的，我们看一下相关的数据,2008年全国的新车销售量是900多万辆。2010年年末1800多万辆,两年翻一番。而且是在大基数的背景下翻一番。多出来这么多车肯定会引起一些社会问题，比如说交通的问题,汽车与环境的问题,包括汽车与能源安全的问题。中国有一句俗话盛者必衰,即使国家不出台这样一个政策,从市场发展的规律看今年汽车市场也会自然降温。这两年国家出台三大政策拉动汽车消费,今年退出了,我想在这两年中很多消费者是提前释放了他的消费,另外,这两年基本具备购车能力的消费群体已经实现了消费，今年自然有一个降速的过程。

主持人: 请对治理交通拥堵的系列政策做一个点评。

南辰: 在它的正式版中,我认为大部分都是非常有效的,举个例子来讲,建立公交停车换乘站，建自行车换乘体系,地下西二环、东二环等等,这些都是应该干的。有些也是很矛盾,刚才提到的限购等等，不可避免要带来一些负面效应。对这个负面效应我理解现在的方案挂了一个暂行，即临时性的,并不是一成不变的。我认为这个政策还是有改进的余地。

主持人: 在细则当中大家议论比较多的是对于公车的管理部分，这个怎么看?

南辰: 这个我也是非常同意的。由北京治堵引发对公车改革的这轮关注绝不能只针对北京,借这轮北京治堵大家对公车的关注,实际上可以从全国的层面推动我们公车改革进一步深入。

主持人: 你们认为这个政策效果到底会怎么样?

罗磊: 如果是各项政策全部到位,我相信会有明显改善。各个城市会观察，北京市的治堵政策哪项发挥作用更大,哪项效率最高,再结合自己的实际情况也会制定相应的疏导措施。

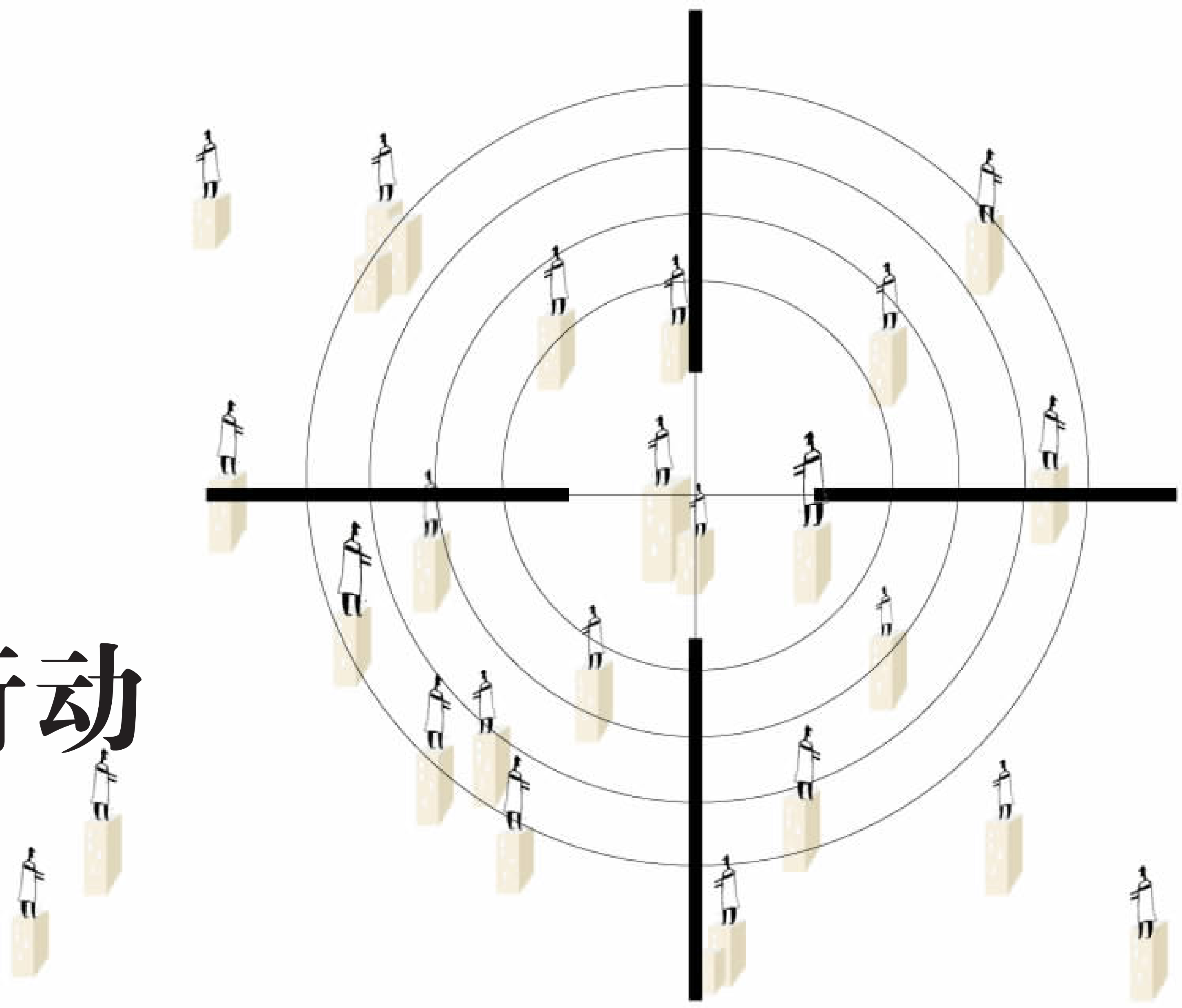
南辰: 短期之内不看好,我认为交通拥堵是深层次的规划和管理问题,不会说靠一些短期的强硬政策就能见效,即使见效也是临时性的。我认为更有希望的是2015年北京轨道交通网达到规划，网络密度足够大,我认为这些是长远的可以见效的。我们目前面对有争议的措施可能也是像有关部门说的,为了争取改进的时间,我更宁愿这么想。

(实习记者 王琛元整理)

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com







“赏金猎人”在行动

本报记者 贾华杰 北京报道

猎人季来了，每个地产公司的老板和 HR 都要打起精神来。

华夏地产猎头公司合伙人旷建庄说:“2010 年 12 月 18 日,星期六,有 9 位候选人安排到客户面试,创单日面试最高峰,开发商老总和 HR 都没得休息。”

阳光 100 常务副总经理范小冲感叹,对于房地产企业来说,拍地现在都不是最紧要的事情,最痛苦的问题是,如何挖到人和如何防止自己人被挖。

> 随着地产私募基金元年的开始，以及地产商集体向商业地产转舵,这两方面的中层管理人才极度稀缺,成为地产“赏金猎人”的头号目标

旷建庄可称为地产圈“赏金猎人”,2004 年进入地产猎头行业中来,他说,2010 年是行情和价码最高的一年。

赏金猎人

2010 年 11 月末，成都地产圈就开始流传,“龙湖成都美女总经理樊琦已经离职”。实际上,作为吴亚军干将的樊琦从 2010 年 9 月开始休假。在地产圈，龙湖素以高强度的工作著称,“一个人干三个人的活,拿两个人的工资”,但这种透支型的工作模式,导致不少龙湖的元老级员工身体吃不消。

龙湖集团内部甚至还为此设置了一个机制，允许疲于奔命的地区老总休假一年，然后由集团安排合适的岗位,或重新拼杀到一线,或安排到集团公司层面。据说,此项机制在未来不排除适用于龙湖老板吴亚军本人。

创业元老的逐渐退隐二线,也为其他经理的“上位”提供了空间,但这种循序渐进的自主人才培养模式,显然无法满足龙湖快速扩张的胃口，龙湖新进入一个城市都需要一位领军者。因此,龙湖不得不大力度采取“猎人行动”,包括从地产行业外引进人才和从中海地产挖人。

正略钧策合伙人郝炬说,整个行业在 2009 年和 2010 年狂奔之后,人才缺口的问题又大量出现,需要投入新的精力，比如恒大在达到 500 亿规模后,仍要求每年保持 50%以上的增长速度。

对于旷建庄这类专业地产猎头来说,最直观的感受是,业务量在翻番。北京富力和 SOHO 中国都是华夏猎头的客户。

2010 年 12 月 14 日,旷建庄从中午十二点半起连续约见了三个公司副总裁、城市公司总经理级别候选人,每个面谈一个半小时,一直谈到五点。为了保护经理人,防止他们认识撞车,还换了三家咖啡馆，喝了大量的咖啡与茶,“见客也挺累的”。

还好，旷建庄在今典集团张保全的北京苹果艺术社区办公，在短时间内腾挪三家咖啡馆并不难。

旷建庄说:“必须要仔细算好时间,还要考虑北京糟糕的交通情况,如果双方车在路上碰上了,打了照面,估计双方就都明白了。”

旷建庄说,有个公司要炒总经理的鱿鱼,在委托“猎人”的合同书上都只有老板的签名,而没有公司公章,盖公章需要到人力资源部,这样秘密就守不住了。“万一现任总经理的工作情绪受到影响怎么办?”显然,秘密保险箱要想推迟曝光时间,只能有一把钥匙。

地产大变局

明星经理人毛大庆领衔的北京万科，在 2010 年增加了近 100 名新员工。北京富力在 2011 年和 2012 年,需要 20 多个高级经理的职位。据说,商业地产项目的总经理年薪开价 100 万左右，普通区域总经理的职务则能开到 300 万年薪。可以说，这纯粹是个“鸡飞狗跳”的年代。

盛世神州地产基金董事长张民耕计划 2011 年开张 4 个项目,总投资达到 20 亿元。华润置地北京公司市场总监唐瑶说，华润计划在未来几年内把持有型物业从现在的 15%提升到 40% —50%。首创置业董事长刘晓光在张罗着招聘奥特莱斯事业部的人士,以便在全国进行复制。

凡此种种都意味主要地产商大规模地扩张人手，不过里面结构性的变化是，地产私募基金和商业地产人才的需求在急剧升温。

对于开发商而言，中国房地产市场正在发生剧烈的变化，从香港模式(全能型开发商)大幅转型向美国模式(建筑商与投资基金的组合)。张民耕说,谈到地产基金,这涉及到房地产大格局的变化，全能型的开发商在逐渐消失,而房地产投资基金则大有可为。

下转 38 版

2010 年房地产行业部分重要人事变动

姓名	原任职务	现任职务
赵汉忠	金地集团上海公司总经理	星浩资本
张华纲	金地集团总经理	地产投资基金
莫斌	中国建筑五局总经理	碧桂园集团总裁
叶剑生	佳兆业总裁	去职
陈长缨	合生创展行政总裁	去职
王少剑	SOHO 中国财务总裁	熔盛重工 CFO
彭碧宏	保利地产财务总监	去职

资料来源:据公开资料整理



李宁地产棋局

本报记者 邬琼 广州报道

体操王子李宁现在是香江资本市场最炙手可热的明星。

整个 2010 年,李宁通过借壳的方式向香港资本市场讲述了自己的梦想,未来其将涉足包括房地产行业在内的整个体育产业价值链。

李宁的扩张平台并非已上市的李宁有限公司(02331.HK),其采用了借壳的方式,重新搭建一个新的平台——非凡中国(08032.HK)。

非凡中国

公开资料显示,非凡中国控股有限公司于 2009 年 10 月成立,总部设在北京,电话登记单位为“非凡领越”,记者致电该公司,其工作人员表示“这里是非凡中国”。

非凡中国是在非凡领越的基础上成立的,借壳上市之前,其主要业务是做中国部分体育明星的经纪、为国家跳水队和体操队独家代理,并与国家羽毛球队签订合作协议。

非凡中国借壳上市后,其网站显示:“我们的业务专注于体育人才的管理、运动会、竞赛、活动的制作与管理、内容的创造与发布、体育顾问、体育社区开发、体育媒体以及绿色环保业务。”

> 一个高调的目标和一系列看似并不相干的业务背后,李宁将非凡中国定位为体育产业价值链开发公司

一个高调的目标和一系列看似并不相干的业务背后,李宁在寻找这些业务背后的联系,其最终将非凡中国定位为体育产业价值链开发公司,业务架构包括四方面:绿色健康的体育地产业务、体育竞赛及商业活动、体育商业明星运作以及体育用品生产及销售。

借壳

2010 年 4 月,李宁开始向香港资本市场讲述自己对非凡中国的愿景,逐步将现在和未来的业务,通过资本市场统一起来。

鉴于 IPO 程序过于复杂,李宁选择借壳此前一直陷于亏损的“快意节能”。

李宁找到了著名投资人、快意节能大股东冯永祥。冯永祥是新鸿基地产创始人之一冯景禧之子,冯景禧在上世纪 70 年代离开新鸿基地产,成立新鸿基证券,成为香港股市教父。

“快意节能”大股东冯永祥引入李宁兄弟控制的 BVI 公司 Lead Ahead Limited,重组快意节能。李宁及其兄长李进分别享有 Lead Ahead Limited 60%和 40%的股权。

4 月 12 日,快意节能发布公告称公司在 4 月 8 日以 7 亿港元价格向 Lead Ahead Limited 发行 54.79 亿股优先股以及价值 3 亿港元的可转换债券。此次发行扩股之后,李宁兄弟实际持有的优先股和可转换债券占快意节能总股本的 84%。但因仅仅是优先股和可换债券而非普通股,此次发行之后,李宁并未实际控制快意节能。

李宁兄弟的入主显然刺激了香港资本市场看好快意节能,因优先股和债券发行,快意节能曾在 3 月 8 日停牌,于 4 月 12 日复牌,复牌当日快意节能大涨 132%,次日再涨 46%。此后快意节能股价持续维持在 0.4 港元之上。

根据李宁兄弟与快意节能签署的要约协议,优先股发行后,如果快意节能股价持续 5 天维持在 0.2 港元之上,李宁兄弟手中的优先股将可转化为普通股,同时可全面收购快意节能。

4 月 18 日,李宁兄弟与快意节能签署的要约协议被触发,这意味着李宁兄弟手中的 54.76 亿股优先股可悉数转换为普通股。5 月 31 日,李宁兄弟首次将手中的 26.69 亿股优先股转换为 64.91 亿股普通股,并开始全面收购快意节能。6 月 23 日,李宁兄弟再次将手中的 14.75 亿股优先股转换为 35.87 亿股普通股。

6 月 24 日,李宁兄弟最后一次将手中剩余的优先股全部转换成为普通股,转换完成之后,加上李宁兄弟向快意节能其他股东收购的 5.4 万股普通股,李宁兄弟已经拥有快意节能 80.1%的股份,成为快意节能的绝对大股东。但鉴于香港创业板上市规则,上市公司必须有 25%的股份为流通股,因此,李宁兄弟转让了部分优先股之后将其持有股份维持在 71%左右。

至此,李宁兄弟借壳快意节能成功。

借壳成功之后,李宁兄弟在 8 月 31 日公布了三项收购,这三项收购分别是非凡中国、沈阳兆寰产业园 99%的权益和沈阳兆寰置业投资 100%的权益以及李宁有限公司 30.9%的股权。

这意味着李宁希望将从事体育经纪的非凡中国、从事房地产业的沈阳兆寰和其经营多年的李宁公司一并纳入快意节能的平台,同时李宁还不放弃快意节能原有的业务,答应与国内空调公司合作,制造节能空调。

非凡中国首先被注入,11 月 24 日,“快意节能”更名为“非凡中国”。

对李宁公司的收购进展并不顺利。非凡中国一旦拥有李宁公司 30.9%的股份即为大股东,但仅仅注入了体育经纪资产的非凡中国显然无法吞下李宁公司这只大象。该笔收购被香港证监会裁定为反收购,收购交易无效,除非非凡中国能以 IPO 的方式上市,否则其无法收购李宁公司。

非凡中国方面表示,目前公司正在想办法通过其他方式促成收购,一种说法是,如果非凡顺利购入相关土地资产,其资产规模将迅速壮大,收购李宁公司便可成为可能。



李宁 PHOTOTEX/ 供图

2009 年 10 月
非凡中国控股有限公司在非凡领越基础上成立,主要业务是做中国部分体育明星经纪

2010 年 4 月
李宁向香港资本市场讲述自己对非凡中国的愿景,选择借壳此前一直陷于亏损的快意节能

2010 年 4 月 12 日
快意节能发行扩股,李宁兄弟实际持有的优先股和可转换债券占快意节能总股本的 84%,之后数次将手中优先股转换为普通股

2010 年 6 月
李宁兄弟转让部分优先股将其持有股份维持在 71%左右,非凡中国借壳快意节能成功

2010 年 8 月 31 日
李宁兄弟公布三项收购:非凡中国、沈阳兆寰产业园 99%的权益和沈阳兆寰置业投资 100%的权益以及李宁有限公司 30.9%的股权

2010 年 11 月 23日
李宁通过配股增发的方式向两块土地的所有者以每股 0.7 港元的价格发行 1 亿股非凡中国股票,作为收购土地的支付代价

2010 年 11 月 24日
“快意节能”更名为“非凡中国”

2010 年 12 月 17日
香港联交所裁定非凡中国收购李宁为反收购

粮票换鸡蛋

仅仅依靠体育经纪支撑的非凡中国,其资产规模显然无法达到李宁架构资本平台的要求,引入房地产业务显然是迅速壮大非凡中国资产的捷径。

2010 年 4 月,李宁首次披露了其进军房地产业的想法,操作方式和其熟悉的体育人脉相关,李宁计划收购中体产业股东北京兆寰位于沈阳的两个项目。

收购方式是通过收购北京兆寰持有的沈阳兆寰产业园 99%的权益和沈阳兆寰置业投资 100%权益,获得两家公司沈阳开发区工业园一期及棋盘山土地。两项目合计 70 万平方米,总价值约 5 亿元人民币。此外,非凡中国强调,工业园项目收购意在其周边的 100 万平方米生态城的开发权。

本报致电非凡中国咨询其房地产业务的发展愿景以及沈阳两项目的进展情况,但截至发稿时,非凡中国没有回复。

但非凡中国相关公告解释称,收购这两项地产项目是为了促进非凡中国体育业务更均衡地发展,借以推动大众体育文化,加快集团业务增长。

但是,李宁与北京兆寰及沈阳方面的谈判似乎早已开始,但谈判一直未能达成最终协议,坊间传言主要原因是李宁缺钱,没有能力一次性筹集大笔资金购入土地。

非凡中国借壳上市之后,李宁索性通过配股增发的方式,有望不花分文以股票换得土地。

按非凡中国公布的相关收购事项,非凡中国将向两块土地的所有者以每股 0.7 港元的价格发行 1 亿股非凡中国股票,作为收购土地的支付代价。发行完成之后,卖家将拥有非凡中国 5.6%的股权。

事实上,李宁接手快意节能之后,两次配售股份,大笔融资。加之以股份换土地的方式,使得其直接能够将资本市场与土地收购嫁接,并在完成土地收购之后迅速壮大资产,这使得非凡中国通过房地产业务与资本市场互动套现成为可能,并进而实现快速扩张。

由实业而资本,李宁在非凡中国的房地产与资本之间完成了自己的转身。

央企清退房产业务 主辅分离还是不良资产剥离?

本报记者 陈文雅 康怡 北京报道

2010 年 12 月 28 日,北京产权交易所的央企产权挂牌转让项目中,非房地产主业央企下属房企股权转让再添一员。央企中国华星集团下属北京华星置地投资有限公司将其占有 57%股份的北京汇超房地产开发有限公司 57%股权及转让方对标的企业 1.42 亿元债权一并挂牌,转让价格为 3.2 亿元。根据北京兴华会计师事务所有限责任公司的审计结果,2009 年度北京汇超房地产开发有限公司净利润为 70.2 万元,资产总计约 7.7 亿元,负债总计约 7.7 亿元,所有者权益 96.84 万元。

北交所的挂牌资料显示,中国华星集团公司于 2010 年 6 月 13 日将北京汇超房地产开发有限公司 57%的股权质押给广东发展银行北京翠微路支行。转让方约定,股权转让完成后,中国华星集团归还全部贷款,银行同意解除质押。

中国华星集团即此前盛传参与“中投二号”筹备工作并将被划入国新资产管理公司的一家主营汽车贸易的央企。尽管国资委并未公布首批装入国新资产管理公司的 15 家央企名单,不过华星集团负责人此前已证实了将被划入国新公司的消息。随着 2010 年 12 月 22 日国新公司的正式挂牌成立,华星集团主辅业分离的速度也在加快。

> 被转让企业的财务状况不是处于亏损状态,就是负债很高或债券关系复杂,而净利也很少

2010 年 12 月以来,非房地产主业央企退出房地产业的速度有所加快,在北京产权交易所、上海联合产权交易所等数个国资委钦定的央企产权转让平台,出现了数家央企扎堆挂牌房地产企业的现象。12 月 1 日,中国机械工业集团有限公司下属中国北方工业装备有限公司在北交所挂牌转让其在重庆中慧房地产开发有限公司所占有的全部 51%股权。12 月 2 日,中国中钢集团公司于北交所挂牌转让其在深圳市华晟达投资控股有限公司所持有全部 0.81%股权。

在上海联合产权交易所,中石化下属中国石化集团资产经营管理有限公司将其持有的股权及债权打包转让,其中 25.17%股权底价 1 元,但受让方还需一次性支付 1.62 亿元转让债权。

2010 年 11 月 29 日,天津产权交易所也挂牌了中国核工业集团下属中核置业转让福清中核置业 100%股权及债权的信息。

大规模的清退行动意味着央企房地产退出正在加速。不过,从这些被转让企业的财务状况来看,不是处于亏损状态,就是负债很高或债券关系复杂,而净利也很少。可以说,这些房地产公司大都是央企手中的“鸡肋”,有的甚至是烫手山芋。因此,也出现了一些企业挂牌多时仍无人问津的现象。

在产权市场挂牌的房地产央企并不单是 78 家被要求清退的非房地产主业央企。被列入 16 家房地产主业央企之一的南光集团近期也在清退其下属亏损或债务较重的房地产企业。南光集团下属南光恒丰置业有限公司于 2010 年 12 月 23 日挂牌转让其在山西光信实业有限公司占有的全部 50%股权。同天,南光集团下属南光发展(香港)有限公司也在北交所挂牌转让其占有的山西帝景房地产开发有限公司全部 30%股权。而在 2010 年 12 月 13 日,南光集团下属南光(上海)投资有限公司已在上交所将其持有的上海中国石化大厦置业发展有限公司全部 52%股权挂牌转让,该标的企业的另一股东中国石油下属中国石油宁夏化工厂也挂牌将其持有的全部 48%股权挂牌转让。

“不少被转让企业的央企股东宣称,这是央企响应国资委号召,积极进行房地产等辅业清理整顿的举措。不过,即使是房地产主业央企,也在加速清退其亏损的房地产业务;而非房地产主业央企下属的一些利润较高的企业,却没有及时清退。这与其说是主辅业分离,不如说是剥离不良资产,促进央企做强做大,同时央企负责人亦可提高绩效考核分。”一位业内人士称。

国资委一位负责人也表示:“央企退出房地产行业的形式较多,绝大多数并不是以股权转让公开在交易所挂牌,而是在完成在建项目后不得再参与新项目建设。”

事实上,在 2010 年 3 月国资委开出限期清退令之后,不久就面临房地产宏观调控,央企争夺地王的现象有所减少,而近期更是传出银监会设贷款“红名单”,不再给非房产主业央企下属的房地产公司发放贷款,切断部分房地产公司开发新项目的资金来源,这一举措本身就将使一些央企淡出房地产开发。

不过,央企特别看好的一些房地产项目,仍可由央企低息委托贷款给房地产子公司进行输血。

国资委人士对于清退非房产主业央企房地产业务的力度也颇为难。“不退的时候,拿央企地王说事;一旦退得快了,退得多了,又可能会出现贱卖国有资产的质疑。”

2010 年 3 月开出央企房地产限退令,8 月份国资委一把手换届,王勇接替了李荣融的国资委主任一职。一位消息人士透露,目前部分央企加快退出房地产企业,并非来自国资委的压力,而是直接来自中央决策高层。



“赏金猎人”在行动

上接 37 版

在北京,以地产基金命名的机构有 20 多家,全国则超过 100 家。量宇金融集团董事长陈凡说,未来中国可能出现千亿级的地产投资基金,甚至是 10-20 家。

此外,绿城向代建制转型,主动地进行品牌和管理输出,而金地集团则主动地在金融化,并在徘徊悱恻多次后,扎入商业地产的深水池中。

金地集团 2010 年年初,曾经因为在商业地产业务上的政策摇摆一度要卖掉金地中心,在市场上进行两轮暗中询价,还打算卖给金融街控股。而现在,金地集团正在大力度整顿北京 CBD 的金地中心,为大佬凌克在商业地产上的战略提供讲故事的素材。

随着地产私募基金元年的开始,以及地产商集体向商业地产转舵,这两方面的中层管理人才极度稀缺,成为地产“赏金猎人”的头号目标。

被挖和被淘汰

田申申,这位有着靓丽学历和工作经历的年轻建筑师,选择从 SOHO 中国跳槽到北京万科做总建筑师。跳槽事件大背景是,北京万科计划向商业地产领域延伸,要兴建自己的社区型城市综合体,。

田申申原是 SOHO 中国设计部副经理,这位美国建筑师协会会员、加州伯克利大学建筑学硕士,喜欢谈论“建筑表皮的发展也是人类历史的问题”。猎头说,田申申去万科也谈了很长一段时间,万科无疑很看重她的教育背景和商业地产的设计理念。

金地旗下稳盛投资资产管理总监吕丽华,从业经历似乎更能说明这一问题。吕丽华最初在万通卖北京阜成门的万通新世界,在做地产销售多年后,吕丽华转战北京东三环嘉盛中心从事资产管理工作。金融危机时,嘉盛以不错的溢价卖给了潘石屹的 SOHO 中国。

吕丽华被金地挖去管理金地中心后,仍不断接到猎头公司电话,猎头承诺薪水可直接上涨 30%。金融街控股资产运营部副总经理房炜说,资产管理类型的地产人才更具有发展前景。

旷建庄总结说,对于北京住宅市场来说,做房地产的包括设计工程、精装园林、营销物业各个领域,如果你从事的项目不往高端走,就迟早被淘汰到二线城市去,并将继续被淘汰到三线城市,你的履历永远打不上“高端地产”的从业印迹。

2010 年 12 月 28 日,复地投资集团执行总裁张春华说,地产是个江湖,江湖里人是最重要的。旷建庄透露,虽然在北京市场上,2010 年并没有出现类似毛大庆从凯德置地转投万科这样具有明星和新闻效应的“转会”事件,但类似量级的猎人行动一直在进行。

如同所有资金都想做房地产一样,许许多多有过资金管理经验又懂一点房地产的人,或者有过房地产开发经验又多少懂一点投资的人,都在奔向这个“黄金围城”。

不过,本报记者发现也有特例,2010 年 12 月初,记者联系深圳房地产研究中心一位地产研究员的时候,电话另一端说,他跳槽了,不做房地产,去中纪委了。自此,那人的手机总在忙线和关机两种状态之中。

.com 域名 网络上的国际化金字招牌

当你在搜索引擎中输入关键词“3G 手机”,会找到超过五千万个相关网页。因此,企业的首要目标是将潜在客户从众多网页中吸引到自己的电子商务网站。其中一个好的 .com 域名就具备事半功倍的好处。

开展电子商务的关键步骤是选择并注册一个好域名,选择的方式可以多种多样,与公司或者网站名称对应的域名,比如门户网站 sohu.com,或者财经网站 eastmoney.com(东方财富)等。还可以选用汉语拼音 baidu.com(百度),taobao.com(淘宝网),iciba.com(爱词霸),youku.com(优酷),以及用数字命名的网站,如 56.com(视频网),以及拼音 + 数字,如 kaixin001.com(开心网),或者符合行业特点的域名 che168.com(汽车网)等等。

我们都知道,域名是企业在互联网上宝贵的品牌资产,而好域名更是企业在互联网上的一块国际化金字招牌。现在,不仅越来越多的企业意识到域名的重要性。很多企业都会在工商注册公司名称的同时去注册“网上商标”,因为域名本身就代表企业的网上商标,并且具有唯一性、宝贵性。

对于想要在互联网世界占据一席之地的企业和个人来说,.com、.net 后缀的域名是个不错的选择,对迅速建立企业网上的形象十分重要,因此,一直以来都是最受欢迎的域名,它在中国以及全球范围内均可即时识别,具有高可见性和高可信性特点。

人人都用 .com
马上登陆 www.renrendouyong.com
注域名,赢未来!
欲了解更多,请联系:+86-10-58793933



想立刻知道您想要的域名还在不在?
编辑短信 人人都用 com + 空格 + 您想要的英文域名, 例如 人人都用 com abc.com 或 人人都用 com abc.net,发送到 12114 (仅收短信费 0.1 元/条, 可包含在短信套餐内)。

大佬的狂欢 卖地收入京沪争冠

本报记者 陈哲 上海报道

继上海、杭州之后，北京在2010年已经成为土地收入破千亿的国内城市,很可能在1500亿元的水平线上，力压上海成为新的卖地冠军。

千亿俱乐部的扩容，一方面是地方政府饥渴供地的结果，另一方面更是催生土地市场的大洗牌。以央企、外资为主的资本大鳄已经全面占据国内房地产商品市场的绝对地位。

面对资金充沛的房地市场最后传导成房价不断攀升的威胁，市场的管理者已经在建立商品房和保障房两个体系的问题上全面达成共识。不过,对于大佬们而言,专业性而非资金，可能将在全新的房地产市场上再次引起分化。

起底千亿俱乐部

中国房产信息集团统计显示，截至2010年12月28日，上海已成交566幅土地,获得土地款收入达到1475亿元。加上2010年12月31日的10余幅土地，全年的土地拍卖将超过1500亿元。

2009年，上海土地收入达到1024亿元，成为当时全国土地收入最高的城市之一。这一记录在一年后被上海自己远远超出，幅度约为50%。

这已经不是上海土地出让金的首度飙涨。2009年在2008年419亿元的基础上,直接翻番至1024亿元,而仅仅过了一年，至2010年已至1500亿元。

在已经成交的500多幅地块中，住宅或含有住宅性质的仅121幅,可建面积为1420万平方米。除去保障性住宅和动迁配套房用地,可开发成商品住宅（含住宅商办综合性地块)的土地仅64块,可建面积761万平方米。

这些商品住宅地块的总价达到805亿元,平均楼面地价达到10574元/平方米,同比上涨46%,较2008年的涨幅更是超过两倍。

中房信分析师薛建雄认为,导致地价迅速上涨的主因在于，近年来住宅用地供应萎缩严重。

上海统计部门的数据显示，2003—2009年上海住宅用地的供应量为3149万平方米、2888万平方米、2641万平方米、1987万平方米、915万平方米、951万平方米和1318万平方米。其中2009年的供应回升,得益于始于这一年的“五年2000万平方米的保障房用地供应计划”。

同期，上海全市住宅的销售量分别为2224万平方米、3234万平方米、2846万平方米、2615万平方米、3279万平方米、1965万平方米和2928万平方米。这7年时间里,土地的供应与住宅销售的供需缺口达到5240万平方米，成为房地价格飙涨的基础。

虽然拥有如此惊人的增幅,但上海却并非全国土地收入最高的城市。根据北京市土地整理储备中心的统计数据，截至2010年12月23日，2010年北京土地市场成交的经营性用地和工业用地共计252块,土地出让金累计1517亿元。

大佬的狂欢

梳理2010年以来的土地市场，可以发现,以央企、外资和民营资本大鳄为主的大资本扮演了前所未有的重要角色。

以上海2010年的地王之王——外滩8-1地块为例,这幅成交价达到92亿元的黄金宝地的命运，一直因为以上海证大、复地为首的联合体在资金方面捉襟见肘，而成为2010年上海土地市场的焦点。

一位知情人士透露,对于这块名为“外滩国际金融服务中心”的地块,政府本是希望引导像太保、泰康这样的金融巨头进驻,并带动一系列金融及服务机构的集聚。

地块出让招标书也显示,这块地的金融集聚导向非常明显:除了商办物业开发量和持有量等指标外,“金融行业背景”、“金融资产管理总量”、“持有商办物业的租赁户中金融或金融服务企业数量”等向金融企业倾斜的指标,在综合评分中权重很大。因此,最终进入竞价环节的,是综合评分最高的太保、中华企业和泰康联合体,以及以替补身份进入的证大。

由于当时“央企不拿地王、主业非地产的央企退出”的浪潮正值高峰,金融背景极深的太保联合体面临的舆论情势急转直下,在竞价环节有所顾忌,终被证大反超。

而在地产央企林立的北京,抱团拿地的现象更为明显。一个典型的例子是最受关注的CBD中服地块争夺战役。中服六幅地块最终的斩获者中,除了中信集团、民生银行系独自拿地外,其他四幅地块均由联合体竞得。拿到Z14地块的联合竞标体中,竟囊括了包括玖龙纸业、正大置地等11家公司。

竞买联合体现象越来越多的出现,显示出土地价格飙涨,让房地产企业不敢承担其带来的资金和风险双重压力。

一些老牌的上海房企已经将自己的主战场撤离上海,到长三角周边城市。“过去一两年中上海地价上升之快,出乎公司管理层的意料。”景瑞地产副总、战略总监许朝辉坦言。这家在上海已有17年历史的企业2010年甚至制定了“到三线城市去”的战略。

另一方面，已在2009年的土地市场中兴风作浪的央企和大型金融机构，在2010年仍然延续了强势拿地的劲头。而以和黄、新鸿基、瑞安、汤臣、凯德为首的港台房地大鳄,则一直秉承低调力拼重磅地块的理念。

> 2003—2009年的7年里，上海市土地的供应与住宅销售的供需缺口达到5240万平方米,成为房地价格飙涨的基础



华盖创意 / 供图

一线城市商业土地市场的大洗牌,似乎昭示着纯粹的房地产商品市场,已经由全民炒房时代,变为大佬们狂欢的舞台。

有业内人士称,如果高昂的土地收入不能转变为对保障房的支持与输出,那么高土地出让金带来的高房价,依然是造成社会不平衡因素的一个重要触点。

分水岭开始?

希望实现“居者有其屋”目标的政府管理者正在与房地价双飙的市场抢时间。

与2008年强调“发挥房地产业支柱产业作用”、2009年着力“增加普通商品住房供给”不同,日前闭幕的中央经济工作会议,针对当前的房地产市场,提出“要加快推进住房保障体系建设,逐步形成符合国情的保障性住房体系和商品房体系”。这在一些观察人士看来,中央给双体系定调,将对今后房地产行业的走势产生重要影响。

“由于市场分化,房地产企业未来的发展将会面临较大的选择性考验。是继续从事激烈的商品房建设开发,还是部分转向收益水平有限但稳定的保障房市场,将成为部分企业面对的选择。”浦东发展研究院李战军说。

过去的2010年里,包括万科、万通、绿城等国内大型民营房企都开始积极在保障房领域布局。而包括绿地、首创、上海城建、北京住总等地方国企更借助天生的政府资源,深度介入保障房。

“而纯粹的商住办土地市场中,可能最终会变成寡头们的游戏。”一位上海土地交易市场人士说,“很显然,央企、大型国有企业、外资港台商已经占据了大部分市场份额。”

李战军认为，市场的归市场、保障的归保障,“整体方向体现了一种历史的进步,但保障性住房和商品住房究竟是两个相互封闭的平行体系,还是商品住房市场中包含着相对独立又互相衔通的保障性住房市场还不得而知。”

此外,值得注意的是,这轮始于2009年的大佬狂欢的一个重要背景在于,为应对国际金融危机中央政府超发的4万亿。根据交通银行首席经济学家连平的预测,这些货币的消化过程一般会延续三个季度。而2011年,这种影响将开始逐渐消退。

可以预见的是,虽然国内货币政策收紧的预期尚不紧迫,来自财金系统的货币输入可能会在未来一段时间里,保证央企们在土地市场上继续趾高气扬,然而,到了一个纯粹的房地产市场,竞争可能更多地出现在房地产模式、产品和服务方面,而并非单纯的资金较量。

香港商业地产企业——恒隆集团董事长陈启宗在2010年的博鳌地产论坛上向国内开发商分享经验时曾尖锐地指出,“我认为就是你照着我所说的去做，恐怕你也做不出来,还不是硬的技术上问题,这是软的问题、文化的问题、制度的问题。”

调控下生存：花样年舍弃中低端住宅

本报记者 廖杰华 深圳报道

2010年12月23日,在以每平方米地价842元人民币、7000万总价购得无锡一块商业地块后,香港上市的花样年控股集团有限公司(以下简称“花样年”,01777.HK）开盘即升2.96%。同一天,香港国元证券对花样年首次给出了买入评级。

此前的2010年12月12日,花样年宣布以人民币2.8亿元的总价投得位于江苏省南京市的一块商业用地。

商业用地上的大规模突进,使得花样年的战略取向表露无疑。与羞答答的万科等一线地产公司不同,花样年对转型和商业地产的渴求简单而直接。

花样年总裁潘军对本报记者表示：花样年战略转型2010年已经开启，总结起来四个字——坚决转身,即从单纯的物业开发商转变为综合的服务运营商。其中,住宅在2011来一年逐渐消化掉中低端产品,未来只开发高端产品;服务运营则体现在将加强对高端城市综合体和高端公寓的服务力度。

坚决转身

对于信奉“关键在于不是谁最大,而是谁还存在”的潘军而言,2010年是花样年的坚决转身之年。潘军认为,房地产行业已经形成全国性市场,房企要生存，要跟大规模复制开发的地产商形成差异,必须进行战略转型。

> 随着宏观调控以及人口红利的逐渐消失，未来的十年却未必会是住宅地产的黄金期

花样年的转型在2010年中期业绩报告中体现无疑。中报显示,花样年上半年实现的合同销售金额达到了13.93亿元，合同销售面积达到11.79万平方米,其中有10.36亿元均是来自于城市综合体的销售。

花样年的转型，既是调控使然，也是房地产行业在经历多年野蛮生长后的变革之需。近十年是住宅地产的黄金十年,但随着宏观调控以及人口红利的逐渐消失,未来的十年却未必会是住宅地产的黄金期。

最初,花样年对住宅和商业地产的比重安排是7:3,但由于宏观调控,花样年减缓了中低端住宅的开发速度，加速对城市综合体的产品开发,导致目前出现住宅与商业开发比例5:5格局。

2010年中报数据显示:花样年商业地产占据全部业务55%,住宅业务中85%为精品高端住宅项目。

按照潘军的设想，未来5年内,花样年提升经营性物业土地至100万平方米。目前,花样年已经在成都拥有了140万平方米的商业项目,此外在深圳、天津也有多个城市综合体项目在运作。

潘军透露，在其高端住宅产品线中，花样年将深耕养老市场,2011年将在苏州、成都、无锡、天津四地进行试点。

土储优势

在2010年12月23日拿下无锡地块后，花样年的土地储备已增至1440万平方米，基本实现年初2010年增加300万—500万平方米土地储备的目标。

2010年以来花样年在上海、天津、苏州、成都、东莞等一、二线城市拿地超过10宗,其中上半年拿地347万平方米，土地成本为759元/平方米,占平均售价的11.1%。潘军透露,截至目前,花样年的土地成本不超过1000元/平方米，相比于万科等大型房地产企业均价接近3000元/平方米的土地储备,有一定优势。

对于拿地,潘军表示,拿地有三种方式,一是与土地方合作,二是收购,三是招拍挂,“最好是挂牌,尽量避免拍卖形式,哄抬当地的房价”,潘军透露,很多三、四线城市的地方政府很希望借地价把当地的房价抬上去,对此花样年尽量避免“入局”。

优质的土地储备保证了较高的盈利水平,上半年,花样年的毛利达到9.52亿元,同比增长71.2%,毛利率从去年同期的41.4%提升到49.7%,稳中有升。

潘军表示,在整体储备中,仅有20%为低端住宅,30%为商业用地,约50%为潜在的高端住宅用地资源。

北京千余“僵尸公司”增值税疑问

本报记者 胡芳洁 北京报道

2010年12月24日，北京市住房和城乡建设委员会发布公告,注销185家房地产开发企业的资质证书。这些已经失去房地产开发功能的企业，却仍将以经济实体的形式存在。这对市场来说意味着什么呢?

据不完全统计,全国具备法人资质的注册房地产公司有6万余家,有在售项目的房地产公司约2万家。而当一个项目终结之后,作为这个商品房项目的法人主体——项目开发公司却继续保留存在。

取销“开发资质”,令人感觉管理部门在剔除占光占坑不干活儿的企业,但事实上,没有“开发资质”并不影响这个房地产项目公司抵挡种种财税清算的“重任”,这些“僵尸”公司僵而不死的背后,隐含着巨大的规避土地增值税清算义务。

资质

这份资质注销名单中,涉及到北京所有行政区域的房地产公司。

其中包括今典集团子公司“北京今典鸿运房地产开发有限公司”,其在北京开发了位于CBD附近的“苹果社区”。

本报从其销售处了解,苹果社区目前还有部分房源在售。该项目建筑面积70万平方米，已经基本开发完毕，目前在售的房源都是地下室现房,商用水电,40年产权,售价1.3万元/平方米。

“北京正阳置业房地产开发有限公司”同属此次资质被注销企业,该公司在北京开发了位于西三环核心地段的“悦园”项目。目前,该项目同样有部分地下室房源在销售。

项目还没有销售完毕,公司资质就被注销,对这些在售的房屋会产生什么影响呢?

北京市住建委法制处的一位工作人员表示:“如果是现房在售、开发商已经有了房屋的产权,应该没有什么问题。”这位工作人员还表示,房地产公司资质被注销,但其在工商部门的登记还在,公司作为一个经济实体依然存在。

要求房地产企业法人资格和开发资质并存的规定，早在1992年就出现了。当年建设部和国家工商行政管理局发布《关于房地产开发企业管理的通知》，要求已有的房地产公司由建设部门进行资质审查和定级;新设立公司,则要先获得建设部门的资质等级证书,才能向工商部门申请登记注册。

随着政府对房地产市场的逐渐规范,资质证书成为地产公司的市场准入证。法人资格和资质证书的并存,使得房地产公司必须每年同时参加工商部门和建设部门的年检。建设部2000年修订的《房地产开发企业资质管理规定》中表示,没有资质证书从事房地产开发经营的公司,房地产开发主管部门有权提请工商部门吊销营业执照。

从这套程序可以看出,开发资质在准入流程中有很严格的规定,资质成为地产开发公司成立必不可少的条件；但是后期退出却是相反的状态,即使资质被注销,地产公司依然能安然存在。

自2008年以来，北京市住建委曾多次公示资质被注销的地产公司名单。从北京市住建委网站房地产开发企业的“资质证书查询”结果可以看到,截至2010年12月6日,北京市注册的房地产开发公司共有4661家,其中,资质已经注销的房地产公司有1229家，没有资质的地产公司占地产开发公司总数的26.4%。

土地增值税疑问

本报随机抽查了两家分别于2008、2009年被取消资质的地产公司——北京高正房地产开发经营有限公司和北京景泰新城置业有限公司,发现这两家公司在北京市工商局的信用查询中，都很正常，通过了2009年年检，经营范围也没有发生变更。

“市场上有很多这样没有资质、没有开发资格,但是法人地位还存在的公司。”资深地产人士季满如表示,很多公司都是为了开发某个项目而注册设立,房子卖完了、没有新项目开发,开发资质也没有用了,公司就不会去申请资质延期。这样,过了有限期,资质自然就失效了。

> 这些“僵尸”公司僵而不死的背后，隐含着巨大的规避土地增值税清算义务

然而,这些不再具备开发能力的地产公司却大量存在,即使资质注销对公司法律地位的延续似乎并没有什么影响。

但是,这种情况的存在,一定程度上为土地增值税的征收,制造了屏障。

一位房地产企业财务总监曾对本报表示，地产企业在规避土地增值税时，通常做法是做高成本和贷款利息，使得土地增值超额部分减少；还有的房地产企业会采取迟迟不进行决算，或留下少量房源不卖使得整个项目不能决算，逃避土地增值税的清算。这种案例在各地已经成为普遍现象。

而正是地产企业项目公司的大量存在，为这种规避提供了便利条件。即使已经没有开发资格,这些依然存在的项目公司,往往与曾经开发的某个项目紧密联系在一起。而目前看来,这些项目是否会被清算,与地产公司资质的变动并没有关系。如果这些项目总是留得部分房源不卖,使得项目无法达到清算要求,自然也是一种可能性。

“项目公司都是独立的法人,税务的清算，只能归结到项目公司头上,与母公司是没有关系的。”税务专家郭伟表示。他认为,地产企业资质被注销是这个公司退出行业的信号,的确带来税收上的风险。

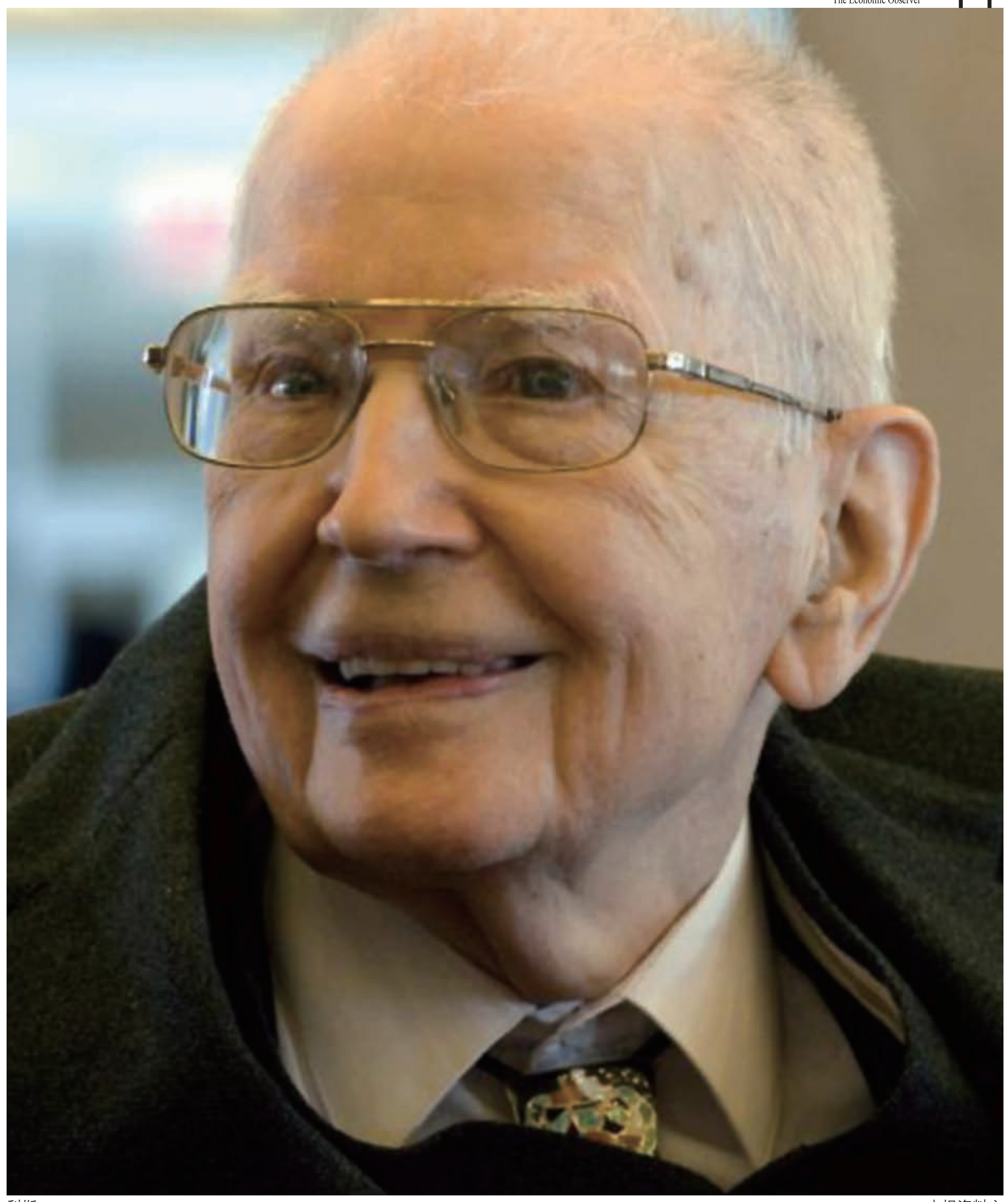
本报查询了苹果社区在北京房地产交易管理网上的数据，数据显示,这个项目还有大量的未出售房屋存在。例如其中32号院1号楼,还有35套地上房屋“未签约”。这只是其中一栋楼的情况,别的楼栋也同样存在未出售房源。而现在苹果社区对外销售的,只有地下室房源。

而目前地产项目公司制的现状,使得更多的地产子公司出现,为以后此类僵尸化情况埋下了伏笔。

中原地产分析认为,北京房地产市场的现状受到纳税属地原则的影响,导致很多房地产项目都在拿地以后,在当区再申办一个新的独立项目公司。等项目基本清盘以后,很多公司就不再延续年审等手续,容易出现房地产项目后期如果出现质量问题,无法追责的问题。


三面公园
一面城
长安街：2公里承袭长安街，160-290㎡公园大宅，金融街中央政务区东承西就；/ 公园邸：千亩城市湿地公园，300亩果岭公园，6万㎡私家园林；多株五百年珍稀古树；
绿建筑：美国LEED、中国住建部《绿色建筑评价标准》3星认证； / 科技宅：联袂清华建筑学院，全程智能、低碳、减排设计与选材。
投资商：北京嘉源置业投资有限公司 北京嘉润鸿达置业有限公司 / 开发商：北京京大昆仑房地产开发有限公司
建筑设计单位：加拿大蔡德勒建筑师事务所 / 京房售证字（2010）208号
品牌行销：Ribo 世纪瑞博
永定路
五棵松桥
西四环
长安街
西三环
莲石路
莲花桥
北京西站
梅市口路
中堂
万丰公园
岳各庄北桥
京石高速
岳各庄桥
中堂CHINA
LORD MANSION
四环内·60万平米公园地产
地址：西四环中路112号
010-8381 1177
大宅中堂，心享天地
四环内，长安街畔，160-290m²公园平层大宅
（凭此广告购房额外优惠）
以上信息仅供参考，所有解释权归开发商所有。

观察家
Observer
编辑:林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.1.3



科斯 本报资料室

科斯的中国影响力

周其仁 / 文

科斯不懂中文,也从来没有到过中国。他还像苏格兰的伟大学者休谟(David Hume)一样,天生具有“人贵述己而不自诩”的格调,既不容他人吹捧,更不会自吹自擂。正因为这样,“科斯的中国影响力”就成为一个在庆贺科斯教授百岁生日时,值得我们大家来加以讨论的问题。

我认为,科斯的影响力,首先来自科斯经济学(Coasean Economics)的内容。我们都知道,科斯对经济学的主要贡献,是将交易费用引入了经济学分析。诚如他本人所言,这固然算不上经济学高深理论方面的“创新”,却“引起经济学理论——至少是价格理论或微观经济学结构的彻底变革”(科斯(1994):《论经济学和经济学家》,中译本2010年上海世纪出版集团,第3页)。是的,自从科斯在他27岁发表的论文里引进了“几乎可以归入不证自明的真理之列”的交易费用概念以来,已经没有一门经济学可以完全不理会交易费用却还能够阐释经济行为的逻辑。

毫无疑问,科斯的上述贡献有着普遍意义。在科学上,从完全无意识交易费用的存在,到可以清楚地假定交易费用为零,再到进入对“正交易费用世界”的研究和分析,意味着完全不同的认识层面。对此,我们不妨以其他科学为参照来加以理解。例如,没有人会否认在摩擦力为零的假设下,物理学研究取得的重大进展。正是站在这个台阶上,物理学家才可能进一步展开对正摩擦力世界的更深入研究。这里的关键是,要假设摩擦力为零,首先要有清清楚楚的摩擦力概念。类似的,经济学倘若对交易费用没有清楚的意识和概念,就不具备假设交易费用为零的能力,也更不可能走向对正交易费用世界的分析。

正是交易费用的存在,才使得形形色色的交易规则、合约及其履行、组织、制度安排——或者如科斯在诺奖典礼讲演的题目所统称的“生产的制度结构”——成为经济活动不可或缺的组成部分。科斯把交易费用引入经济学分析,也就要求正统经济学理论分析制度的构成与运行,发现作为限制条件的制度在整个经济体系(economic system)中的地位和作用。这样一来,经济学在亚当·斯密等古典经济学家之后逐渐被收窄的视野——核心部分甚至是仅仅只关注价格决定的价格理论——就得以重新扩展,成为包括分析产业、市场、企业和其他组织、政府与国家,以及一般地在制度约束下所有人类行为的经济学。这样的经济学,如科斯本人所言,才是“本来就应该是的那种经济学”。

> 这样看,最早触动中国经济学家的科斯经济学,重点并不是怎样通过企业组织来节约市场交易费用,而是怎样发展市场经济来节约权力高度集中的国家超级公司那极其高昂的组织成本

科斯经济学首先在西方学术界产生了影响力。这或许是因为,他提出交易费用概念的论文,研究的是企业的性质,经验基础是西方发达国家市场里的公司;他把交易费用假设为零并以此为台阶走向正交易费用的世界,经验基础则是西方国家法治下侵权判案的司法实践。无论市场里的公司,还是侵权判案的司法传统,对西方读者来说总是不难感知的。因此,只要突破既定经济学思维的束缚,换一个视角——科斯的视角——看世界,这个真实世界就在那里了。

当科斯的名字刚刚为中国人所知的时候,中国的实际世界里既没有发达的公司,也缺乏法治传统(第一本在中国大陆公开出版介绍到科斯的书,是亨利·勒帕日写的《美国的自由主义经济学》,北京大学出版社1985年出版)。就是说,在我们这里尚没有深入理解科斯经济学的经验基础。所以毫不奇怪,科斯开始是作为西方经济学流行的一个学派被介绍到中国来的。但是,科斯很快就有了中国影响力,后来人们甚至可以说,科斯的中国影响力比他在欧美的影响力还要广泛、深刻和持久。这又是为什么?

我的理解是,科斯经济学包含着的另外一个方向上的重要内容,不容易引起西方读者的注意,却引起中国经济学家和读者的高度兴趣。让我们回到科斯论述企业性质的那篇著名论文来理解这一点。在那里,科斯问:在价格机制协调配置资源的市场里,为什么存在着靠权威下达的命令组织运行的企业?科斯的答案今天众所周知:市场的运行是有成本的,通过形成一个组织,并允许某个权威(一个“企业家”)来支配资源,就能节约某些市场运行成本(科斯(1988):《企业、市场与法律》,中译本2009年上海新世纪出版集团出版,第40页)。

科斯的分析没有到此为止。他接着问:既然企业可以节约市场的运行成本,那么是不是企业越大,节约的交易费用越多,经济就越有效率呢?这个问题有更一般的意义,如果哪一种经济废止了所有市场交易,根本就不存在交易费用,其经济运行是不是就达到至善的理想境界呢?科斯对此的回答是,节约交易费用的行为同样也要受到经济力量的制约。这是因为,市场运行不免费,价格机制不免费,企业连同企业家下达命令、行使权威的协调方式,也不免费。用企业来节约市场交易费用,无可避免地要支付出另一种成本,那就是科斯本人命名的“组织成本”。

下转42版



从科斯开始



法律、管制
与经济增长

薛兆丰
北京大学国家发展研究院研究员、
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

一百年前的今天,1910 年 12 月 29 日,科斯(Ronald Harry Coase)在英国伦敦出生;今天,上百位国内外经济学家在北京聚首,通过视频向居住在美国芝加哥的科斯致贺,并用一整天的学术会议,讨论科斯对剖析经济运行机制所作的贡献。

机缘巧合,我在这里重开停了三年的专栏,将系列地与读者探讨法律、管制与经济增长三者相互作用和演化的机理,而第一篇在今晚截稿。我想没有比从科斯谈起更合适了。

一开始科斯并没有给我造成什么思想震荡。我当时并不理解科斯为何伟大。相反,我是经过长时间的学习,触类旁通,才越发体会到他简朴的想法所蕴含的威力的,而这个过程延续至今。事后看来,他给我最大的影响,恰恰就在这一点。

我最早知道科斯,是在念大学本科二年级开始读张五常的书的时候。在那些港版图书里,张五常把科斯翻译成"高斯",让我以为他在谈论的是大名鼎鼎的数学家高斯(C. F. Gauss)。我于是跳过了那些章节。耽搁了一段时间后,我才知道世界上有科斯这么一个人。

但这还是无济于事。我仍然无法理解科斯为什么伟大。从张五常的介绍看来,科斯的贡献只是在于解决"牛吃麦"的问题。哪怕这是个多么妙趣横生的问题,我当时关心的可是更大更重要的事情——经济的兴旺、社会的富强、谁是好人、谁是坏人、谁代表了少部分人、谁代表了大多数人。这些怎么能跟"牛吃麦"的问题相提并论呢?这个疑团是逐渐解开的。

科斯思想有两个重要的渊源。其一,是来自英国经济学家菲利普·威克斯蒂德(Philip H. Wicksteed)在 1910 年出版的两卷本《政治经济学常识(The Common Sense of Political Economy)中阐明的"边际均等(marginal equalization)"的观念。其二,是美国经济学家弗兰克·奈特(Frank Knight)在 1924 年发表的一篇重要的文章"关于社会成本的含义的若干谬误(Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost)"中阐明的观点,即只要存在私有产权(private property rights),那么该产权所有者就可借助市场的功能,解决社会成本问题,而无需由政府来解决。

> 我常自问:假如自己是当年《法律经济学杂志》的编辑,面前摆着科斯的"社会成本问题",那么我有足够的鉴赏力,认为这是惊世之作吗?肯定没有。这正是科斯给我最大的影响:他让我体会到在观察世界时"掂量观点"的重要

所谓"边际均等",说来简单。一片土地,究竟多大用来养牛,多大种庄稼?答案是:把土地细分到最小单位,如果第一个单位的土地,用来养牛能带来比种庄稼更大的收入,那么这个单位的土地就用于养牛;反之则用于种庄稼。依次类推,直到最后一个单位的土地,都用到了能够带来最大收益的用途(种麦或养牛)上,那么这块土地在这两种用途上的分配,就能带来最大的总收益。

所谓"私有化"能解决社会成本问题,就是说如果牛和麦都是有主的,而最理想的情况是当这两者的主人都是同一个人的时候,那么这个主人就会通过上述"边际均等"的办法,确保土地的使用分配能够取得最大的收益,而牛和麦之间的冲突,就不需要政府介入,也能得到最合理的解决。

科斯理论的这两个思想渊源,有三个重要的含义:一、在解决生产资源分配时,要紧的永远是边际的数值,而不是平均或总计的数值;二、在协调资源的争用时,要紧的是要存在私有产权;三、只要存在私有产权,产权所有者的个数就并不重要,也就是说,不管生产要素由多少人拥有,只要他们能保持充分的理智,他们就会达致相同的生产资源分配方案。

我花了长时间的学习和体会,才逐步理解上述三点含义。事实上,我是读了阿尔钦(Armen Alchian)关于进化的文章,才了解到边际规律是不以人的意志为转移的;读了张五常、阿尔钦、费雪(Irving Fisher)等人的作品,才逐渐意识到私有产权的重要;读了布坎南(James Buchanan)和塔洛克(Gordon Tullock)等人的作品,才重新理解"大多数人的意见"这个概念的虚无。再到后来,在我开始给学生讲授"法律经济学"这门课程的时候,才比较充分地体会到科斯所提出的视角,是如何长驱直入,看穿了财产权法、滋扰法、侵权法、合同法、公司法乃至宪法的脉络的。要知道,这些部门法,在科斯思想出现前,是貌似各自独立,互不相关的。

我常自问:假如自己是当年《法律经济学杂志》的编辑,面前摆着科斯的"社会成本问题",那么我有足够的鉴赏力,认为这是惊世之作吗?肯定没有。这正是科斯给我最大的影响:他让我体会到在观察世界时"掂量观点"的重要。以此为由,我感谢科斯改变了我的世界观,并开始这个新的专栏。

科斯的中国影响力

上接 41 版

很明显,科斯的思想和分析框架,矗立在任何一个方向的实际活动都受到成本约束的基础上。难道不是吗?市场受交易费用的约束,以企业来节约交易费用;而企业又受到自己组织成本的约束,限制了其所能节约市场交易费用的大小和范围。正是通过对交易费用与组织成本的不断权衡,科斯才确立了企业在市场里的理论边界。

仿佛在不经意之间,科斯就划清了他的企业理论与中央计划经济理论的界限。简单地说,中央计划经济的理论也是一种企业理论:随着企业的规模越来越大,企业内的计划、权威和命令就扩大为整个国民经济的计划、权威与命令。由于不受企业组织成本的制约,覆盖全局的权威、计划和命令再也无需为市场交易留下任何空间,交易被消灭了,交易费用自然也就消失了。这样看,中央计划经济理论的确与"西方经济学"冰炭不相容:前者完全意识不到计划、权威和命令的成本,后者则对交易费用没有清晰的概念。惟有科斯冷静地告诉我们,那对立的理论两级共享的思维方法,是无视真实的成本限制。

> 科斯的坚持其实是任何一门经验科学的坚持,因为不从观察现象出发,对规律的猜测就不可能有坚实的基础。科斯的方法论坚持也是他的中国影响力日增的一个原因

中国开始知道科斯的时候,中国面对的经济难题不是市场的交易费用太高,而是笼罩整个国民经济的中央计划命令体制的组织成本太高。因此,中国改革的出发点,是如何解决国民经济的决策权力过于集中,计划命令的信息成本过于高昂,以及个人、家庭、单位和地方的工作积极性过低。对于这一点,我在提交给纪念中国改革 30 年的芝加哥大学讨论会的论文里,有过以下回顾:

"科斯在 1937 年创立的公司理论,出发点是覆盖整个经济的'完备的市场',由价格机制配置一切资源——这也是大多数经济学家的理论出发点。但是,年轻的科斯早在 1937 年就发现,价格机制并不免费,因为完成市场交易的成本常常极其昂贵。为了节约由科斯在科学上首先定义的交易费用(transaction cost),内部似乎不用价格机制、靠企业家的权威和计划来协调的'公司(firm)'就应运而生了。

邓小平的出发点是另外一极,即囊括了整个国民经济的超级国家公司。在这里,国家用'看得见之手'的权威和计划协调整个国民经济,固然因为消灭了一切市场交易而不再受到狭义'交易费用'的局限。但是,科斯定义的另一种成本即'组织成本(organization cost)',却每日每时困扰着这个超级国家公司。邓小平领导的改革,出发点就是降低超级国家公司的巨额组织成本。为此,他提倡分权改革战略,通过对重新界定权利的合法认定,激发了个人、家庭、基层组织和地方的积极性,还同时把企业家协调和价格机制协调一并请回到中国经济的舞台。

我们有幸目睹了历史性的一幕:一个实事求是的经济学家离开了'看不见之手'支配一切的理论原点,向企业家协调与价格机制协调并用的真实世界出发;一个实事求是的政治家离开了计划经济的教条,向市场与计划并用的体制前进——他们'会面'的地方不是别处,恰恰就是改革的中国!当然,在'看得见之手'与'看不见之手'之间,边界尚没有完全厘定,摩擦和冲突时有发生。但是,'两手'之间充满意识形态敌意、非白即黑的那一页已经翻过去成为了历史。新的认知是,计划组织与价格机制可以在一个经济体里共存并用,并以实际的运行成本为依凭来划清彼此之间的界线。"(周其仁:"邓小平做对了什么?——在芝加哥大学'中国改革 30 年讨论会'上的发言",《中国做对了什么》,北京大学出版社,2010 年 1 月版,第 22-23 页)

据此,我在那篇发言里还大胆地推断,如果科斯教授有机会与邓小平先生谋面,"他们俩可能会互相欣赏。"

其实,惟有在中央计划经济这一端,"交易费用为零"才不再是一个理论假设,而是接近于真实的现实。这是因为,当市场交易被消灭时,再也无所谓交易费用。经济每日每时付出的是另外一种成本,即全盘计划的指令出错、资源遭遇错误配置的超级国家公司的"组织成本"。科斯分析的含义是,如果交易费用真的接近于零,经济的组织成本就一定趋于无穷大——这恰恰是中央计划经济的理论特征。我认为,正是科斯对计划经济即超级国家公司的理论洞察力,启发了中国读者更深刻地理解中国经济和中国改革的现实。这是科斯和科斯经济学具有中国影响力的根源。

这样看,最早触动中国经济学家的科斯经济学,重点并不是怎样通过企业组织来节约市场交易费用,而是怎样发展市场经济来节约权力高度集中的国家超级公司那极其高昂的组织成本。中国在实践中趟出来的改革路子,即分权、重新承认并界定产权、发挥价格机制配置资源的基础功能、确立市场经济的法律秩序、给企业和企业家协调更大的舞台,可以在科斯提供的分析框架里得到最简洁的解释:重新在产权、合约、市场的基础上协调国民经济,花费的代价当然不菲,不过只要改革的成本低于原先国家超级公司运行的成本,经济还是因此而获得增长。在真实成本的限制下,"用一个合约代替一系列合约"所能带来的节约是有限度的,一旦超出限度,得不偿失,那就不妨试试"用一系列合约代替一个组织"吧。

科斯从来不认为他和他的经济学可以"指导"中国的改革与发展。他的道德原则和信奉的方法论也不允许他那样做。1981 年 11 月 18 日,科斯在一个讲演中引用了弗兰克·奈特的话:"科学的基本规则——真实和客观,本质上是一个道德原则,它反对任何形式的自利(self-interest)。客观的先决条件是正直、能力和谦虚。"他本来是用这段话赞扬沃伦·纳特(Warren Nutter)教授的。但是每个直接接触过科斯的中国经济学家,都会同意"真实和客观",以及支持客观态度的"正直、能力和谦虚",正是科斯先生自己的为人风格。他的助手王宁告诉我们,即使到了百岁高龄,科斯老人还是会认真阅读不知道比他年轻多少、名不见经传的中国经济学家的文字,还会认真倾听每位来访者的问题、叙述和见解。就科斯而言,我们相信奈特说得对,科学的基本规则本质上是一个道德原则。

在方法论上,科斯坚持的是"真实世界的经济学"。他批评现代经济学的一个流行特征,就是分析的日趋抽象化,似乎因此就不需要对真实经济体系进行详细了解,"甚至在完全没有关于真实经济体系真实的情况下,也可以发展理论"。科斯的坚持其实是任何一门经验科学的坚持,因为不从观察现象出发,对规律的猜测就不可能有坚实的基础。科斯的方法论坚持也是他的中国影响力日增的一个原因。这是因为,遵循科斯的方法论原则去从事经济研究,中国经济学人就有更大的机会进入经验科学——而不是神学——的殿堂。科斯本人就给我们做出了榜样。他从求学的青年时代开始,就踏实观察市场里的企业,认真思考可观察现象中那些不能被现成理论(当时是价格机制理论)很好解释的部分,勇敢提出问题,并进而提出自己的理论猜想。无论我们的天分怎样远不如科斯,遵循这条路线走,我们总更有机会做出有意义的科学工作。那么多欧美经济学家连认真观察欧美经济现象的时间都不多,我们是不是可以相信,老天爷正在把观察中国现象、提出中国问题并作出科学猜想的难得机会,更多地留给了中国的经济学人?

最后,科斯的鼓励——中国经济学家基于中国经验研究"制度在整个经济体系中的地位和作用"——还带给我们极富有挑战性的问题。从某种意义上说,经过 30 多年的改革开放,中国已经成为一个不受任何教条支配的社会科学的试验场。中央计划经济体制已在分权改革中解体,但国家超级公司的碎片还充斥于市场之中,与私人产权、合约和企业一起参与着资源配置和收入分配。以科斯简洁的概念来看,"交易费用"与"组织成本"还有着过于多样的组合,并无一不在继续发生变动。因此,价格机制的范围、企业的边界以及(中央与地方)政府管制的边界,既没有、也不可能得到清楚的厘定。在复杂的转型环境里,中国经济的走向当然与中国经济制度的走向密切相关,问题是我们对后者所知甚少。

也许值得注意,中国经济高速增长的现实——人们更喜欢称之为"中国奇迹"——也刺激了理论家们的胆量,以至于任何一种猜测出来的因果联系,都可以声称找到了中国经济增长的真正秘密。例如,有人断言举国体制才是中国经济辉煌的源泉,因此需要把这种体制继续扩展到无远弗届之处。有人肯定彼此竞争的地方政府运用合法强制力配置资源,促成了中国经济、特别是城市面貌让所有人大吃一惊的变化,因而构成了中国的核心竞争力。有人认为席卷美国和全球的金融危机进一步显示了市场的缺陷和失败,人类正进入一个也许可以由中国领头的、需要扩张政府调控和管制的新时代。我相信,所有这些观点都包含着一些真理的成分。不过,要是以科斯的框架和方法论来考量,我们可能还需要对各个方向上发生的真实成本有更多的了解,才能对中国体制的现状和未来,得出经得起更长远历史检验的判断。

为此,我们为科斯的中国影响力感到鼓舞,也希望科斯的中国影响力保持得更为长久。祝百岁老人科斯教授生日快乐!

(2010 年 12 月 29 日,是科斯教授(R.Coase)百岁诞辰。是日,天则经济研究所、北京国民经济研究所、哥伦比亚大学全球研究中心、复旦大学经济学院、山东大学经济研究院、吉林大学法学院、浙江大学经济学院、浙江大学法学院、清华大学经济管理学院、北京大学光华管理学院、北京大学国家发展研究院及北京大学法律经济学研究中心,在北京举办《科斯与中国》讨论会。本文是作者在会上的发言稿。)

电话车险给力 平安迎来投保潮

又到一年岁末时,原本喜欢跑 4S 店、保险大厅亲自办理保险的车主们正在用一种更便捷的方式投保,那就是电话车险。

在位于张江的平安电销事业部里,一个个电话响个不停,有咨询的,有投保的,近万个坐席人员忙得不亦乐乎。截止今年 12 月份,平安电话车险已经突破 125 亿元,耕耘市场三年,平安电话车险终于赢得了市场的认可和青睐。在平安新渠道负责人卢跃看来,除了认平安的品牌,平安的专业是电话车险突飞猛进的根本原因。

专业赢得客户 平安电销客户忠诚度最高

这些天,沪上车主张先生在外地出差,恰不巧的是,车险马上就要到期了,因为身在外地,自己不能赶回上海办理保险,正在担心的张先生无意间看到了葛优在做平安电销代言人,就抱着试一试的想法拨通了电话。在详细了解只要确认投保,其可以指定时间和地点,让保险公司送单上门,客户可以直接通过专人携带的 POS 机刷卡付费,张先生爽快地决定做平安的客户。

这样的案例很多,很多人对电话车险从陌生到熟悉到持续的选择电话车险,平安方面表示,电话车险正在成为普通大众买车险的新选择。

2007 年 7 月 31 日,平安从保监会拿到电话车险专属产品经营牌照,成为首家开展电话车险业务的保险公司。目前已经在全国除了西藏以外的市场开展电话车险业务,市场份额遥遥领先。连续三年,保费规模均以 100%的速度增长,今年突破 120 亿大关,在整个电销行业的市场占有率位居领先。

无论是客户还是保险行业本身都在纳闷,一个刚拓展不久的渠道何以有如此大的吸引力?

平安方面介绍,这种优势来源于渠道本身的特色和平安赋予的新内容。首先他比传统渠道省钱,根据保监会的规定,通过电话投保商业险,可以在基准费率打七折的基础上再优惠 15%。因此,这种直销模式的电话车险,在价格上是有竞争力的。其次,由于是统一运营,车主在购买车险时,同样的车子,通过任何一电话车险的坐席报价所得的价格完全是一样的,不存在传统模式里经常遇到的不同代理人给出不同的价格的情况,车主通过电话投保,能够保证得到优惠、公道的车险。最关键的是足不出户,省去了排队和堵车的烦恼,配送人员会按指定时间递送材料上门,随即可以刷卡付费,整个投保过程轻松简便,可以说是省钱省力省心。

另外,作为第一个吃螃蟹的公司,平安电话车险也引领行业之先,创造了很多服务标准,比如为了为了弥补远程交易的感情缺失,平安电话车险在各地机构专门设置了电销业务部,使服务本地化;同时开通绿色通道,理赔大管家等特别服务,引导电话车险的客户处理理赔等相关问题。理赔服务体系上,依托平安 95512 电话中心、后援集中平台和全国理赔服务网络,平安电话车险客户可享受全年无休的出险接报案和咨询、理赔一条龙、异地出险就地结账、非事故免费救援、上门理赔等多项特色增值服务,实现"平安车险,万元以下,资料齐全,一天赔付"承诺。

据市场调研显示,平安电话车险的优势让客户忠诚度远高行业 11 个百分点。以上海为例,每年有超过 70%的客户继续选择平安电话车险。

专业创造价值 平安电销率先实现盈利

所谓,赠人玫瑰,手留余香,平安电话车险在为车主提供专业服务的同时,自己也因专业运营收获耕耘的硕果。

据了解,传统车险由于成本高、出现率高一直是行业的亏损大户。经营两年的平安电话 2009 年车险实现成本低于 100%,达到 1.5%的盈利,今年由于成本控制得当,平安电话车险仍然保持了盈利水平,这一举改变行业的认识。

"这主要是由于电话车险直销模式由于省去了中间代理人,能够在综合费用中降低人力费用,并通过去除销售费用和日益高涨的中介费用,而增加的配送费用低于所节省的费用。这样,保险公司不仅可以节省大笔开支,而且也可以通过价格优惠的方式回馈消费者",平安电话车险人士表示。

而平安电话车险电销业务之所以能够保持快速增长并保持盈利,关键是在于搭建了一个强大的运营平台-包括先进的电话销售支持系统、完善的保单配送机制、科学的经营管理机制和雄厚的人才资源。

截止 2009 年,平安电销共开设城市 967 家,其中二级城市 40 家,三级城市 273 家,四级城市 655 家,实现了以上海总部为空中指挥、销售中心,各地业务部为地面执行团队的专业运营系统模式,陆空结合,到处活跃着平安的服务人员,平安电话车险的红旗插遍祖国各地。

"成本控制都是在细节之中,固定的时间内可以在后援中心的配合下更快的完成赔付、赢得更多的客户,减少出险频率,这都是盈利的关键",平安电销人士表示,"电话车险高速发展非一朝一夕之功,需要有良好的品牌积淀,长期的发展规划和持续的巨额投入,而在未来,除了比品牌、比服务,专业运营是贯穿其中最重要的弦"。

据了解,在国外发达保险市场,电话营销已经成为车险业务的主流渠道。根据罗兰 o 贝格提供的数据,在英国和美国等一些发达国家,通过保险公司的电话车险直销渠道购买车险的车主比例高达 61%。我国电销市场经过培育也呈现井喷之势,目前已经有众多保险公司参与其中,有业内人士测算,2011 年电话车险保费收入可能超过 300 亿元。作为车险电销市场上的老大,平安电话车险沿着专业化的道路正在演绎强者恒强的发展轨迹。

|AD

鲁迅手稿大风波



城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

鲁迅手稿当然是珍贵异常的文物，但曾经却是解放军最高层人事突然变动的由头之一:代总参谋长、空军政委、北京卫戍区司令员三人一夜之间全部被免被抓，确如有人所形容那样:云谲波诡,惊天动地。

对此事，数位当事人或知情者都有详细回忆和论述，其中重要者为:原北京军区副司令员、兼卫戍区司令员傅崇碧将军的《傅崇碧回忆录》(中共党史出版社 1999 年出版),江青原秘书阎长贵的《鲁迅手稿遗失问题真相》和当事人之一王广宇的《三种监狱生活扫描》(阎长贵、王广宇:《问史求信集》,红旗出版社 2009 年版)，陈伯达原秘书王保春、王文耀的《陈伯达错捕王广宇》(中共中央党史研究史主管:《百年潮》2005 年第 12 期)。四文对照，旧事还原，既匪夷所思，又使人感到,在荒谬绝伦的年代,难免会有如此荒谬之事。

一

这批鲁迅手稿原藏北京鲁迅博物馆,共有 1500 多页,大部分没有印行公开。“文革”开始,红卫兵起来“造反”,打、砸、抢风行一时。博物馆是“大破四旧”的重点,馆中“革命群众”的行为也越来越激烈。这时文化部尚未瘫痪，有关负责人担心鲁迅手稿遭遇不测，于是将这些手稿调走,存文化部档案室,与“毛选”四、五卷的手稿放在一起,以保证安全。然而几个月后,运动发展迅猛,文化部也已瘫痪,档案室受到冲击。在这种情况下,当时权倾一时的“中央文革”小组成员戚本禹在 1967 年 1 月 14 日奉江青之命来到文化部，从文化部档案室取走了鲁迅手稿。戚在文化部大门口向几派“革命群众”发表讲话，除了批判当时的文化部负责人外，还提到中央文革小组决定要他把鲁迅手稿带走，交中央文革保管,他今天就是为此任务而来。江青为何要取走鲁迅手稿，一说是想从中找到批周扬等三十年代“文艺黑线”的材料,一说确实是为了手稿安全。或者,二者兼有。

世事难料，动乱年代人的命运更像过山车。风头正劲的中央文革小组成员王力、关锋突然在 1967 年秋被作为“大揪军内一小撮”、“乱军”的负责者被赶出中央文革,并被投入狱,而戚本禹在 1968 年元月也被作为王、关的同伙而“揪出来”,也被抓进监狱。

戚本禹倒台，因一直不知手稿确切下落而担心不已的鲁迅夫人许广平更是心忧如焚,在 1968 年 3 月 2 日给周恩来总理写信打听鲁迅手稿究在何处。她写道:“现在我不知道这些手稿究竟落在何处，甚为担心。如有散失或毁坏,将给人民带来损失。因此希望能帮助了解一下此事,最好能将结果告我。如果可能的话,我还想看看这些手稿。鲁迅博物馆已有报告向中央文革小组反映此事。”显然,中央文革小组并未回复鲁迅博物馆的报告，许广平才直接向周恩来写信。许广平又气又急,在给总理写完信的第二天突发心脏病辞世。

鲁迅手稿下落不明，鲁迅夫人许广平逝世,绝非小事。3 月 3 日晚，周恩来总理立即主持中央文革小组碰头会，决定由解放军代总参谋长杨成武负责追查手稿下落，杨成武又命傅崇碧具体负责。由于事关中央文革，江青、康生也向傅交待任务,要卫戍区查找。值得注意的是，江青看到许广平的信后愤怒地说:“信里反映的事情我们过去一点都不知道,叫戚本禹交代,冲着这一条就可以枪毙他！如果不交代,就枪毙他！这个东西是不是找一个地方保管(姚文元插话:放在中央档案馆)，统统拍照。这些王八蛋想毁坏手稿，将来可能要翻案。看来她（指许广平)受了刺激。有心脏病的人怎么受得住这个刺激呢！分明是陷害,要追查这件事！(《鲁迅手稿遗失问题真相》)或许,取拿手稿对当时“日理万机”的她而言只是小事一桩,确实忘记;或许是为了推脱责任故做不知。

二

中央文革的办公处在钓鱼台，江青等人也长期住在钓鱼台。傅崇碧接受任务后立即给卫戍区副司令员刘光甫、副政委周树青打电话,要他们来钓鱼台。刘、周很快赶到,江青说请陈伯达向你们具体交待。陈伯达还亲笔画了图，指出两个应查找的地方。接受任务后,他们几人废寝忘食,紧张查找。

3 月 4 日,傅崇碧首先到秦城监狱提审戚本禹，戚交待说是受江青之命去文化部调取这批鲁迅手稿的，交给了中央文革小组保密员韩某,现应就存放在钓鱼台中央文革。傅立即向周恩来、陈伯达、江青汇报有关情况,但江青却矢口否认,要空军派专机将已调回成都军区的韩某拉回北京。

戚本禹还交待，他曾与以前担任过中央文革办事组组长的王广宇到文化部取过一封信。这样,王广宇也成重要嫌疑人。3 月 4 日晚上,陈伯达和杨成武突然带着现任中央文革小组办事组组长肖力（即毛泽东和江青的女儿李讷)、秘书王保春和卫戍区一些人到已调回“马列研究院”的王广宇处,要他交代鲁迅手稿问题。为写此文,笔者专门采访了现在已近 80 岁的当事人王广宇先生。他回忆说:我当时就想,应该是戚本禹记错了,我从未与戚去过文化部。但无论怎样解释，陈伯达等人就是不信。王根本不知怎么回事,听说鲁迅手稿,想来想去,想起戚本禹倒台前曾指派他到人民文学出版社,拿取一批红卫兵从该社总编辑韦君宜家中抄出的一批材料，其中有本裱糊得很好的名人手迹，以中央领导人的手迹居多,但有一页鲁迅手稿。

> 上至代总参谋长、司令员，下至普通工作人员,一夜之间被“打翻在地”，锒铛入狱，完全不容分辩。再次说明了法治的重要，没有法治，任何人的生命、安全等基本权利都不获保障。无权者固然需要法律的保护，掌权者其实也需要法律的保护

他以为现在要找的即此手稿，连忙交代,并说取回就交戚本禹,现存中央文革。王广宇的说明与要追查的手稿明显对不上。陈说王不老实,还硬说他和戚本禹把鲁迅手稿“卖掉了、私分了、烧毁了”。

说起来，王广宇还算是陈伯达的“老部下”,陈伯达任“马列研究院”院长时,王长期在该院工作,直到“文革”开始才因能写文章、政治可靠被调到中央文革工作。陈伯达的秘书王保春回忆说：问了半个多小时，实在问不出所以然来,“陈伯达等出来以后就要走，这时卫戍区有个参谋,不知是谁带去的,也可能事先通知他们去的，卫戍区还有两辆吉普车在那儿等着。这个参谋截住王保春:‘咳,王秘书,对他采取什么规格?’这时王保春心想王广宇反正走不了啦,问那个参谋:都有什么规格?他说:有监护、拘留、逮捕,说了三四种。他们都快下楼梯了,王保春追上去，在下楼梯处截住陈伯达说:‘伯达同志，卫戍区的同志问对他采取什么规格?’陈伯达愣了一下后问:‘都有什么规格?’王保春照说了一遍。陈听了以后也拿不准,便转身和杨成武、肖力嘀咕了几句,过来对王保春说:‘逮捕!逮捕!’王保春当即给卫戍区那个同志说，就按逮捕的规格吧。就这样把王广宇弄上吉普车给拉走了。”“从研究院回来以后,陈伯达有点犯愁,琢磨自己是不是说的‘逮捕’,便问王保春,王保春说是的,并且说这是不是重了些?陈伯达有点不安了,为了证明他的话，立即给杨成武打电话，但他又不好直接问，就先在电话里再三关照杨成武,一定要把鲁迅手稿找回来,这很重要,别让人给毁了等。最后顺便问杨‘我们在研究院是说的将王广宇逮捕吧?’杨肯定地说是‘逮捕’。陈伯达挂上电话很不安地说:‘是逮捕,这怎么办哪,能不能改一下?’后来在文革小组开会时，陈伯达提到这事,说自己说重了。江青马上站起来,脸一沉,回他一句:‘怎么！抓你的人就不行吗?’由于事情还没搞清楚，手稿还没找到，陈再不敢说话了。”(《陈伯达错捕王广宇》)

中央文革小组保密员韩某被空军专机接回北京就被软禁，他交代说确实收到这批手稿。最后,傅崇碧终于查明手稿确在钓鱼台中央文革保密室，中央文革小组现任保密员卜信荣知道具体存放何处。傅崇碧十分高兴,马不停蹄,在 3 月 8 日中午带着刘光甫、周树青和秘书冯正午乘两辆车赶往钓鱼台，向中央文革小组组长陈伯达和副组长江青报告。钓鱼台的警卫由卫戍区担任,警卫见是司令员的车,便示意进去。傅崇碧毕竟经验丰富，知道还是谨慎为好,遂在钓鱼台东门停车,在传达室给陈伯达办公室打电话请示。不巧陈伯达外出，值班秘书王保春接电话，他认为卫戍区司令员进来无妨,何况本就常来,于是同意他们进来。傅崇碧当然认为是经请示陈伯达允许,便来到院内,姚文元将他们接到中央文革小组办公室。他们刚坐下,姚文元正请他们喝水时,江青走了进来。江青一见到他们四人就大发其火:“你们来这么多人干什么？是不是来抓人啊？”傅崇碧忙说我们是来汇报的,事先打了电话。这时，站在傅崇碧等人身后的秘书冯正午由于几个晚上没有睡觉，本有低血糖的毛病,疲劳加紧张,突然晕倒在沙发上,口吐白沫。他的皮包掉在地上,滑到江青脚跟前。江青跳起来,说包里有手枪。其实,包里只有信纸和笔记本。

大家手忙脚乱把冯正午送走后，江青态度突又变好，对傅崇碧说:“你们说鲁迅手稿在这里，把保密员叫来。”保密员卜信荣被叫来后，江青问他:“鲁迅手稿是在你那里吗？”卜回答说:“是在这里,整整有四大箱。”江青一听就发火说:“你不是毛主席的兵,你是坏人,你不讲老实话。”卜仍要分辩,但江青不让他说话,让小卫队把他的嘴堵起来,把他抓起来了。江青又要人把箱子打开,对他们说:“当着你们的面,打开。”但找不到钥匙,只好撬开箱子。打开一看,里面都是鲁迅手稿。江青脸色又陡然一变，生气地说,“不看了,当着你们的面把它封起来。”封起来后，仍存放中央文革小组保密室。这时江青态度又“阴转晴”,说你们很辛苦，留他们一起吃饭。吃饭时,江青对他说,你和杨成武马上到秦城监狱去找戚本禹，戚本禹是个坏人,毛主席的手稿让他偷走了。从钓鱼台出来，傅崇碧立即来到代总参谋长杨成武处，向他报告了江青的话。杨成武与他、刘光甫立即驱车走赶往秦城监狱,再次提审戚本禹,由刘光甫作记录。他们问戚把毛主席手稿弄到哪里去了？戚说没拿毛主席的手稿,只是为了写文章,用过一些清样,还是汪东兴给的。傅崇碧恐戚言不实,就打电话问汪东兴,汪回答说确实如此。傅崇碧回来后,还专门就此事给江青写了报告。(《傅崇碧回忆录》,第 215–218 页)

三

没想到,第二天谢富治、吴法宪等人就找傅崇碧谈话,说他“冲击中央文革小组”,要他向江青写检讨报告。傅崇碧实在想不通,拒不检查,但在谢、吴二人的再三劝说下,不得已向江青写了检讨报告，承认未经江青同意就进钓鱼台是错误的。

3 月 16 日，他到中央文革小组开会。江青一见他就说:“你这个傅崇碧同志，我批评你是为了爱护你嘛,写什么检讨报告呢！好了,传到我这里就不要再传了。”江青还说:“那天你来,一个人来就行了,带了那么多人来,会引起惊慌的嘛。你不知道我正在整理内部嘛。”(《傅崇碧回忆录》,第 219 页)他以为此事就此了结，万万没有想到一场巨大的风暴已经开始。

3 月 22 日晚上，身兼北京市革命委员会副主任的傅崇碧正在北京市革委与公安部部长兼北京市革委会主任的谢富治等人一起开会。8 点多钟,谢富治去人民大会堂开会。快半夜时，傅崇碧突然接到谢富治电话,说林彪、周恩来、江青、陈伯达、康生、张春桥等要接见北京卫戍区团以上干部。他紧急通知团以上干部 23 日凌晨 2 时到人民大会堂开会，自己在凌晨 1 时赶到人民大会堂。但是，他马上被安排到另一间房,周恩来劝他千万不要激动,一定要把身体搞好,要经得起考验。林彪对他宣布解除他的卫戍区司令员职务的决定。还不知道怎么回事,他就开始了为时七年的监禁生活。

3 月 24 日凌晨,林彪、周恩来、康生、江青、姚文元、谢富治、黄永胜、吴法宪、叶群、汪东兴等接见中国人民解放军各总部、国防科委、国防工办、各军兵种、驻京各军事院校、北京军区部队所属各单位团以上干部、各军区参加在京“学习班”和开会的干部以及在北京参加“三支”“两军”的干部一万余人的大会。会上,林彪、周恩来、康生、江青等多人发言。据中共中央文献研究室编、中央文献出版社 1997 年出版的《周恩来年谱:一九四九——一九七六》(下)记载,林彪在讲话中说:“最近空军里面发生了杨成武同余立金勾结,要篡夺空军的领导权,要打倒吴法宪;杨成武同傅崇碧勾结,要打倒谢富治的事件。中央在主席那里最近接连开会,开了四次会,会议决定撤销杨成武的代总长职务，逮捕余立金,撤销傅崇碧的职务。”(第 226 页）林彪在长篇讲话中历数杨成武的罪状时有一条是:“他做了事情不承认。例如傅崇碧前一时期带了两辆汽车,全副武装,冲进中央文革的地点去抓人。这件事情本来是杨成武的命令,他给傅崇碧的指示,但是杨成武不承认……”3 月 27 日下午,北京召开“首都十万军民”大会,会上宣读了中共中央、国务院、中央军委、中央文革小组 3 月 22 日就做出的关于撤销杨成武、余立金、傅崇碧职务,并任命黄永胜为总参谋长、温玉成为北京卫戍区司令员的决定。江青在讲话中又大谈“傅崇碧带武装，没有经过中央文革负责同志的允许,开了两部汽车,擅自闯入中央文革所在地”的“罪状”。“武装冲击中央文革”,是杨成武、傅崇碧的主要罪状之一。(《傅崇碧回忆录》,第 227 页)一时间,“打倒杨、余、傅”口号响遍全国。

“杨、余、傅”事件引起了军队高层“大洗牌”,“林彪系”力量进一步扩张。杨成武、余立金、傅崇碧被监禁数年,与“鲁迅手稿案”有关的一些人也受到迫害。傅崇碧的秘书冯正午、北京卫戍区副司令员刘光甫、副政治委员周树青等先后分别被拘留、逮捕、隔离反省、离职检查。被“错捕”的王广宇在狱中被关七年，多次受到严刑拷打,曾自杀未遂,在 1975 年 5 月被放出后又被送到湖南一农场劳动。中央文革小组普通工作人员王道明、周占凯曾受戚本禹指派到过许广平家，告诉她不要与某些人来往。江青这时斥责他们:“胆大包天，竟敢接受戚本禹的旨意,背着中央文革去威胁许广平！”结果他们也被抓到监狱关了七年多,于 1975 年 5 月才出狱。同意傅崇碧一行进入钓鱼台的陈伯达秘书王保春也受到薄惩：江青通过陈伯达要他两次做检讨，并将检讨在政治局常委中传阅，还对陈伯达说:“照顾你的面子不逮捕他,但他不能在钓鱼台工作了！”王保春因此被逐出钓鱼台（《鲁迅手稿遗失问题真相》)。

“林教头误闯白虎堂”是《水浒传》中家喻户晓的故事,有人惦记上了“八十万禁军教头”的妻子,于是设计让他带刀误入白虎堂，不管怎样,他还真带刀了。“傅司令冲击钓鱼台”事件中,有人惦记上了这位京城卫戍司令的权力,明明没有带枪,却非说他“武装冲击”。为“权力”可以如此不择手段不顾一切，当时政治的混乱和残酷，由此可见一斑。上至代总参谋长、司令员,下至普通工作人员，一夜之间被“打翻在地”,锒铛入狱,完全不容分辩。再次说明了法治的重要,没有法治,任何人的生命、安全等基本权利都不获保障。无权者固然需要法律的保护,掌权者其实也需要法律的保护。即便像戚本禹这样靠“无法无天”一夜之间直上青云者，也可在一夜之间被打入地下。

对冲基金：华尔街的“坏孩子”



他山之石

贺绍奇

中国政法大学副教授
长策智库高级研究员

heshaoqi22@yahoocomcn

美国联邦调查局在今年 11 月 29 日突袭了与对冲基金经理斯蒂文·科恩(Steven Cohen)有关的三只对冲基金，搜查这些基金从事内幕交易的有关证据。这些基金管理资产规模都分别在 30 亿、40 亿美元,均是全球著名的对冲基金，都与在业界具有传奇色彩一个基金经理斯蒂文·科恩有这样或那样关系。斯蒂文·科恩是对冲基金管理公司 SAC 的创始人，在华尔街享有传奇般的声誉,以其在交易上的精明和对贵重艺术品的品位闻名于业界,但其本人行动诡秘而低调。这些基金的经理要么是 SAC 公司前雇员，要么是斯蒂文·科恩的亲戚。

关于对冲基金,2009 年奥巴马政府发布的金改白皮书只是轻描淡写地指出,由于对冲基金最近几年爆炸性增长且不受监管,危机爆发时,其在加剧危机中起到了推波助澜的作用。但到底是如何推波助澜的，白皮书不置一词。但对冲基金的经理们在次贷危机爆发的 2007 年获得创纪录收入却说明了一切。这一年,许多对冲基金获得了历史最佳业绩,基金经理们自然也赚得盆满钵满。其中最著名的对冲基金经理约翰·保尔森收入就高达 37 亿美元。收入排名前 25 位的对冲基金经理平均收入高达 8.9 亿美元,同比增长了 68%。在此期间,股市卖空交易量成倍增长。不少人坚信,对冲基金大发国难财——在危机期间肆无忌惮地进行卖空牟取暴利的同时,却把损失转嫁到了普通投资者。在 2007 年 7 月到 2009 年 3 月间，美国道琼斯工业平均价值损失了大约 50%， 标准普尔 500 指数下降大约 54%。导致股指急剧下跌就是巨量的卖空。这迫使美国证交会采取紧急限制措施,颁布紧急命令,限制对金融机构和通用汽车等等 950 家上市公司的股票进行操纵性卖空，最终才勉强遏制了“卖空轰炸”对股市的进一步冲击。

> 对冲基金如何推波助澜加剧危机？虽然金改白皮书不置一词，但基金经理们在次贷危机爆发的 2007 年获得创纪录的收入却说明了一切

“卖空”是对冲基金最擅长的传统财技。在市场信心不足危机期间,大规模卖空极富攻击性，它通常会给市场带来毁灭性的冲击。卖空在法律上并不违法，危机期间推波助澜的卖空是阳光下的“罪恶”,只会受到道义上的谴责，但违法利用内幕信息的卖空构成内幕交易，会受到监管查处和法律的制裁。美国证交会多年执法实践证明，对冲基金经理并非都有超凡的先知先觉能力，获取暴利的卖空通常都与见不得人的内幕交易联系在一起。

对冲基金具有比任何其他金融机构获知更多内幕信息的便利。有研究表明,在合并、收购和其他重大公司交易公开宣布前,股市异常交易剧增。自 2003 年–2007 年，发生北美 100 宗最大兼并交易中，其中有 49%的兼并交易发生前都存在大量可疑交易。在 2006 年 17 宗美国最大要约收购宣布前 3 天，期权交易量相当于要约收购宣布前 15 天内平均交易量的 221%。

在这些交易中，无处不存在对冲基金的魅影。一是对冲基金个人投资者通常是上市公司高管。这些聪明的对冲基金投资者可能给基金组合经理或分析师提供关于其公司或行业内幕信息。二是对冲基金本身就是这些并购交易提供贷款融资的关联当事人。三是纽交所、纳斯达克每天三分之一交易量是对冲基金提供的，因其巨大的交易量，对冲基金通常是华尔街投资银行和经纪交易商争夺的 VIP 客户。投资银行通常作为对冲基金的清算经纪人或首要经纪人，即负责对冲基金所有交易的清算,代持证券,为其交易提供保证金融资的经纪交易商。为争取和留住对冲基金这样的大客户，投资银行和证券经纪交易商可能会不时向对冲基金经理提供一些内幕信息。四是涉及到对冲基金内幕交易的,很少有告密者,也就是为监管机构提供案件线索的“吹哨者”,因为诡秘的对冲基金经理很容易把那些潜在的“吹哨者”招安,让其成为合谋者。除此之外，对冲基金经理独特的激励安排也为其铤而走险、过度冒险提供了激励。通常,对冲基金经理对基金收益享有 20%的业绩提成，但享受业绩提成的前提条件必须是基金当年度获得绝对收益，这种安排通常促使某些对冲基金经理为获得业绩提升而不惜采取一切手段。

20 世纪 90 年代是美国对冲基金迅猛发展到阶段，对冲基金业急剧发展成为上万亿美元规模的行业，对冲基金业的竞争也日趋激烈，而对冲基金违法活动也剧增。1999 年到 2008 年，美国证交会针对对冲基金经理们采取执法行动就超过 130 宗。尤其是最近几年，违法案件更是猛增,从 2000 年到 2003 年四年间，针对对冲基金经理和其雇员的违法查处只有 30 宗左右。在随后 2004 年–2007 年底,就激增到 90 宗,是前四年的两倍多。单 2004 年,证交会就针对对冲基金顾问采取了 51 宗执法行动,这些违法活动给投资者造成的损失高达 11 亿美元。

这些违法活动涉及到各种证券欺诈行为,而其中又以内幕交易为甚。最近几年，打击涉及对冲基金的内幕交易就被证交会作为其执法工作的重点。2007 年,证交会成立了对冲基金工作组（The Hedge Fund Working Group）专门对付对冲基金内幕交易。涉及到对对冲基金的内幕交易主要有两种形式，一是二级市场证券交易中的内幕交易，二是证券发行过程中的内幕交易，即对冲基金经理利用其掌握的内幕信息在证券发行前对发行的证券进行卖空交易以牟取暴利。

查处内幕交易的最大困难在于搜证工作异常艰难,通常用于指控的证据包括电话记录、电子邮件、因特网数据和银行报告等,但非公开信息泄露通常是在面对面的交流中进行的,所以取证非常难。而对于如凶鳄一样处于潜伏状态的对冲基金,尤其是难上加难。这是因为,典型意义上的对冲基金几乎完全不受监管。一是基金(投资公司)、基金经理无需登记注册;二是基金募集采取不受监管的私募发行方式,无需注册和履行信息披露义务。因此,基金无须履行信息披露义务,基金投资组合和借贷也不受任何法律和监管上的限制。

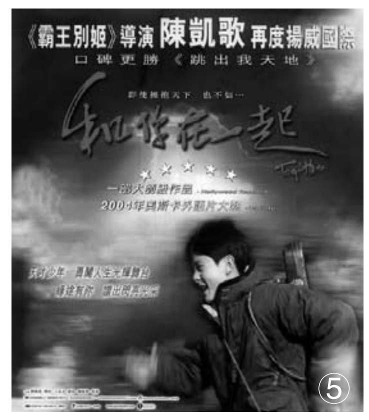
对冲基金之所以能够取得这样的优势,得益于对冲基金发起设立、资金募集、基金管理和运营以及交易上充分利用了美国联邦证券法、投资公司法、投资顾问法有关豁免条款,借助律师精心设计安排,使基金、基金经理能够巧妙地规避法律约束和监管机构的监管,当然这并不是说,对冲基金完全游离于法律与监管之外,基金募集与运营必须受到联邦证券法、投资顾问法反欺诈规则的约束。也就是说,一旦在基金募集和运营过程中存在信息欺诈、市场操纵和内幕交易行为,也要受到监管机构的查处和法办。但由于监管机构无法掌握对冲基金存在和运营的任何信息,这给监管追踪带来非常大的困难。

不断增加的对冲基金证券违法犯罪活动,以及对冲基金危机期间不负责任的推波助澜行为都表明,长期以来处于潜伏状态的对冲基金增加了监管难度,同时其不负责任的行为也随时可能威胁到美国金融稳定,这促使奥巴马政府决心在此次金改中终结对冲基金长达 60 多年不受监管的历史。金改法到底给监管机构提供了什么样法器呢?它们最终能够有效驯服华尔街这习惯了放荡不羁横行无忌的“坏孩子”吗?且听笔者下期再细细为读者道来。

瑞尔
400-880-1900
www.arrail-dental.com








①霸王别姬
②黄土地
③赵氏孤儿
④无极
⑤和你在一起
⑥荆轲刺秦王

陈凯歌的问题所在

王绥琛 / 文

陈凯歌的新片《赵氏孤儿》,观众似乎不买账。许多人看得一头雾水,不知道这个人想要干什么。影片各部分之间存在许多脱落,存在一望即知的漏洞。即使在这种情况下，片中人物还是不忘说出一些十分精辟的、富有哲理的话。这是典雅的陈凯歌特色,中国观众为此不止一次大吃苦头。

到底陈凯歌想干什么?他一而再、再而三把什么东西推到观众面前? 问题不在于简单的批评和指责。也许结合陈凯歌创作思想的脉络，发掘他的影片中一再出现的母题上，能够找出某些解释。

人性的“复杂性”

那年他拍完《荆轲刺秦王》(1998)，带新片回母校给电影学院的师生看。影片放完之后他在台上讲了一段话,大意是这样的:在电影学院几年,学了不少东西。但是受益最多的,印象最深刻的，还是当时老师所教的以及课堂上所讨论的关于人性的理解:人性不是单面的,而是两面的或多个侧面的,善与恶互相结合,不是截然分开的。不知道那时候电影学院,是哪些老师担纲讲授这些内容。

明眼人一看就明白，这是上世纪80 年代流行的人道主义人性论,时任社科院文学所所长的刘再复，还特地写过一本书《性格组合论》(1986),专门讨论文艺作品中，人的性格是如何复杂,有着多重组合,而不是单纯的好人与坏人，善与恶之间也是互相交叉的。实际上,有关“人性”,是八十年代的中心话题。它不仅是一个文艺的话题,而且是整个社会的话题,是当时社会谈论政治经济的主流话语方式,是人们思想解放的道路和前景。

这个框架深深地嵌入了陈凯歌本人的思想当中。成为他最重要的思想资源,并作为他影片的主题一再出现。在《霸王别姬》中,这个话题初试啼声。一直到《荆轲刺秦王》,他才得以按照自己的心意来处理。这部影片试图塑造一个多面性的秦始皇,颠覆人们印象中仅仅是残暴的印象。嬴政小时候也天真烂漫,爱母亲、爱师傅,只是统一江山的这个重负才使得他走向人性的异化和丧失。他离自己的远大目的越近,他杀的人就越多。他的确达到了权力的顶峰,但是付出了昂贵的代价。这个人最终变成孤家寡人,内心十分孤独。

当然坐在电影院的观众们有着自己的小九九。这些人一天也没有达到大人物的辉煌，作为普通人他们最大的期盼，是大人物们不要动不动就要了他的财产要了他的命。他们或许会说,不管嬴政这个人(暴君)的人性多么丰富,但是他随时会取了我的头来,我为什么要站在他一边,要同情他?这个是陈凯歌想不到的了。

陈凯歌固然也可以根据自己的需要,来重新讲述《赵氏孤儿》这个故事。比较起来，影片中屠岸贾这个形象更为突出,胜过程婴以及赵氏孤儿本人,同时也最令人难以接受。一个下令制造恐怖、动用士兵将全城 100 个婴儿搜集到一处的人，一个亲手摔死刚出生不久的无辜婴儿的人，当他再度出现时，怎么可能是一个笑容可掬的慈祥老头?与眼前的赵家孤儿(虽然他本人并不知情）有着其乐融融的舔犊之情?乃至在怀疑长大的年轻人赵武(勃儿)的真实身份之后,在战场上他仍然动了恻隐之心,替勃儿解围。

“屠岸贾后来想要做个好人”。陈凯歌在接受中国新闻周刊采访时说。结合陈凯歌对于复杂人性理解的这个背景,这个安排仿佛是成立的。一个人不是绝对的坏或者绝对的好。但是任何事情都是有其内在逻辑。对于电影来说,这个逻辑就是叙事逻辑。叙事逻辑意味着,后面出现的部分,要承接前面出现的部分，前后要互相衔接和贯通。正是这个屠岸贾,不久前做出了摔死婴儿这种令人发指的事情，这不是一般人普通的缺点，甚至不是在人性的范围之内，而是突破了人性所能够容忍的限度，超越了人性能够接受的程度。对于丧失了人性的人,仍然用人性来做解释,显然是不合适的。拿某个“大一统”的人性模式来套,殊不知人性及其解释也不是万能的。

八十年代是一个生长的、勃发的年代，也可以看作一个文艺复兴的年代,但是它不可能穷尽全部知识,更不能穷尽一个人的全部视野。假如一个人的知识只是停留在八十年代，那么必定是狭窄的和成为僵化的。尤其是不能停留在当时的某些观念上，以观念来勾兑人物形象的各个方面，不管这个观念听上去多么动人。这在陈凯歌是一个死穴。

观看当今中国电影，时时令人想到,中国电影人缺少很多东西,他们也缺少很多知识，尤其是缺少我们社会近十余年来发展出来的那些视野。崔卫平曾经在文章中写道，仅仅关心人性，而不关心价值；仅仅是模仿人性(及其丑陋)，而不会通过叙事来评价那些所谓“人性”的行为,从而使得观众在面对银幕时，也是在释放自己的愿望梦想，这是中国电影缺乏想象力的原因所在。

启蒙与救赎

无论如何，人性的复杂性这个命题,对于陈凯歌来说,是后天习得的,是明确存在于他意识里的。而另外有一些命题,在他几乎是与生俱来的,是血液中携带的,他本人未必意识得到。我们每个人都有这样一些命题，我们自己也同样无从察觉。

我们来看他的头两部影片《黄土地》(1984)与《孩子王》(1987)。那个从天边走过来的人是谁？是“公家人”。“公家人”是谁？他属于那支解放人民的队伍,而不是“脸朝黄土背朝天”的劳苦大众。他深情的目光释放出内心的叹息——人民太苦了,太艰难了,同时对于自己的处境一无所知,不知道自己有多么悲惨。这个人心中装着另外一个世界,因此他显得那样从容、和蔼、亲切和儒雅。他的脸上没有风霜,这种区别或许会成为他罪感的来源。因此他会相信,出路仍然在劳苦大众。他要通过拯救劳苦大众,而令自己得救。

《孩子王》是一部拍得不错的影片,根据阿城的小说改编。主角也是一位断文识字的异乡人，来到一个封闭落后地区,给一群小孩子启蒙。谢园扮演的主角仍旧从容，只是多了一点散漫。但是,慢慢地他感到了内心震撼。一个叫做王福的小学生，竟然借去字典来抄,王福身后还有他的父亲,朴素的人们对于知识有着难以形容的渴望。这对于不久前踢开老师和课桌闹革命的人来说，经历了一个自我洗礼的过程。启蒙者变为被启蒙者。这回是被老乡启蒙了。

这里都包含了一个“内心”的主题,这是陈凯歌思想的落脚点,他是一个看重内心的人。《边走边唱》(1991)也是他早期的另一部影片，这里的盲艺人,就是一个被内心所点燃的人,他看不见外部世界,但是却拥有得更多,足以与这个喧嚣的世界相抗衡。这个起点后来导致了陈凯歌的“故作深沉”(媒体人的说法)。这个批评与其说针对“内心”本身,毋宁理解为“内心”不够协调。那部《无极》，被讽喻为“一个馒头引发的血案”,是最为失调的一部。

在经历了八十年代的个人主义洗礼之后，陈凯歌救赎的中心也移向了个人,救赎被理解为个人的救赎,而不再带进劳苦大众的视野。个人的救赎,则往往带有很强的煎熬的意味，也带有一些忏悔的意味。煎熬的过程,就是救赎的过程。这在《霸王别姬》中体现得最为明显，那是一次陈凯歌灵魂的起舞。非常年代将一群毫不相干的人们,带进了残酷的政治当中。他(她)们在政治面前,只能像彩色的蝴蝶,要么玉石俱焚,要么加入魔鬼行列,后者则要付出巨大的内心代价。当段小楼开始当众揭发程蝶衣，他经过剧烈的内心挣扎,可以听得见他心动过速,其中有耻辱也有悔恨。重在展示内心的煎熬,而不是麻木不仁,如同展示了一出忏悔的仪式。人们有理由推测,这是经历过文革的陈凯歌自身忏悔的另一次释放,除了那部文字作品《少年凯歌》。

《无极》中,有关鬼狼这个角色的那些语焉不详的台词，观众模模糊糊听得见有关罪责、背叛、牺牲之类,都在这个路子上。

《赵氏孤儿》在某种意义上,是两个男人自我救赎的故事，至少从陈凯歌这方面来说是如此。屠岸贾从一个罪大恶极之人，逐渐去掉了身上的杀气,演变为一个慈爱老人,从舔犊之情中获得了人性的复原。这个很难说服观众。它给人这样的印象——一个人干一些坏事没有关系，再堕落再残暴也没有关系，反正有另外一个机会等着他,这就是人性的救赎。甚至越是堕落残暴，他转变起来反而越是令人珍惜。这就站到了强权者一边了。尽管这个救赎不是十分成功。

扮演屠岸贾的演员王学圻，最早出现在陈凯歌的《黄土地》里。那位“公家人”身上的某些信息,是否一直延伸到这部《赵氏孤儿》里？肯定陈凯歌无意替强权辩护的意思。问题或许这样提出来:不在于他走到了这一步,而在于他走到这一步为什么丝毫没有感觉?为什么毫不自知?按说他是一个有自我反省意识的人，怎么这点都不能反省?或者周围没有人提醒他?或者有人提醒而他一意孤行?

葛优扮演的程婴,在陈凯歌看来,需要从仇恨中自我救赎，不要陷到复仇当中去,而要继续保持平常之心,做平常之人。将赵武养大,仅仅是为了将他带到仇人面前,让他看看就行了。与屠岸贾一样，同样是陈凯歌以自己的意图(理念)强加给人物。能够将自己的儿子交出去,与摔死孩子一样,这个举动也超出了普通人性的范畴，应该按照这个行为本身所具有的内涵来释放它的能量。

即使是一个普通人,他经历了这样的事情,他的“内心”和“人性”(借用那个陈凯歌自己的话来说)便承受了非同一般的巨大压力,因此,相应地发生一些弯曲和改变,这才是正常的。一个人不是他的身份或者性格决定他的行为,而是他的行为有力地说明他的身份和性格。这是亚里士多德的教导,陈凯歌在电影学院还没有来得及学到。

“一个无辜者差点变成加害者,一个加害者差点变成一个好人”,陈凯歌说。而那个无辜孩子勃儿,假如没有成为“复仇的利器”,那么也成为了两个老年男人自我救赎的工具。人的感情是最重要的，是最真实和最不能欺骗的。程婴却将勃儿领到屠岸贾面前,极力怂恿他们之间的亲密无间。让勃儿爱一个不应该爱的“干爹”,信任一个不值得信任的人，让天真孩子陷入一个“设局”,将他的感情丢进成年人之间的恶意倾轧的阴谋当中，这真是匪夷所思。

成功与平民

陈凯歌的影片中,强调平民身份,强调日常生活,也已经不是头一回。尽管这样去说去表达，不一定意味着这个人肯定接上了地气。

2002 年陈凯歌拍摄了《和你在一起》。其中有一个放弃国际比赛的小提琴学生刘小春,对比之下,还有一个名利熏心的教授。刘小春最终放弃了成为一名伟大的小提琴家，选择了与草根父亲在一起。这个片子反响平平,但是他对于陈凯歌本人却是十分重要的。当年在接受《南方周末》访谈时,他说了许多很高很满的话，甚至这样批评黑泽明:“到了后期他基本上没有接触日本社会的机会，所以他已经变成一个神了，他是居高临下地看着日本这个社会的，他只能寄寓于历史故事中表达他的想法。”

而他本人正好相反:“所以我觉得《和你在一起》对我而言是一个很大的进步,我生活在这个社会环境之间,我能那么敏锐地观察生活的细节，你如果不是对这种活法这么熟悉，你根本不知道。”不管怎么说,这是陈凯歌的自我反省,他愿意回到生活中来。

在《荆轲刺秦王》中已经释放出相关信息。这部影片关心大人物为了大目标因而遭遇自身的人性损失。也许一个人为了功名不应该付出那么多?到底功名背后是什么？是人性的惨不忍睹？古话说,高处不胜寒。陈凯歌本身当然多少也是一个大人物。为了事业也许曾经失去太多，也许不得不做许多自己所不愿意的事情，被迫与这个世界断绝了普通人所拥有的那种亲密联系。这些他都能想得到。

因而回到日常生活，回到平民状态，在陈凯歌那里意味着开辟一条自我救赎的新途径。

但是反省归反省,它并不等于“人性”与“成功”之间的矛盾就此解决。在《梅兰芳》(2009)一片中,问题又出来了,无意识的力量也许更大。那场梅兰芳与十三燕打擂台的戏，突出的不是艺术上的精益求精，艺术上的呕心沥血,而是能够打败别人、建立自己的名声就算狠。片子从开头到结尾,观众没有看到梅兰芳在艺术上到底是如何努力的,到底这位大师的贡献如何,他如何在京剧史上占据一席位置，这些全都缺席。于是这个故事能够告诉人们的是,打败别人就是成功,成功就是一切。当然陈凯歌也没有忘了给梅兰芳安上一顶“艺术家的孤独”的帽子,这是成功的人们都会遇到的，不管是军事家、统治者还是艺术家。

看来成功真是必不可少。不仅他们的成就和名声令人艳羡，同时他们的人性也备受关怀，救赎的机会在前方向他们招手。然而，一个人成功之后，再做出一副哭脸给人们看，可谓“得了便宜又卖乖”。冯小刚的新片《非诚勿扰 2》,也属于这一类。

现在，就可以进一步理解为什么《赵氏孤儿》中的程婴,在遭遇杀子杀妻的深仇大恨之后,还要继续做一个唯唯诺诺的普通人。这件事情与程婴这个人无关,而与陈凯歌这个人“成功”之后的人性复原及救赎有关。他不是“水平地”看待自己剧中人物,从人物本身的行为逻辑出发,而是“垂直地”去看,将他们当作了自己理念的传声筒。

凯歌导演这个人的“人物感”实在是太强了。悖论的是,他越是强调普通人的生活,强调平民化,这只能说明并且进一步促使他离真正的普通人越来越远,离真实的思想感情越来越远。

> 凯歌导演这个人的“人物感”实在是太强了。悖论的是,他越是强调普通人的生活，强调平民化,这只能说明并且进一步促使他离真正的普通人越来越远,离真实的思想感情越来越远



同济大学

同济大学工商管理MBA核心课程班十八期

公开课主题:

《企业战略管理》

主　讲: 周卫国 教授 新加坡亚洲管理学院院长，北京大学政府管理学院高级研究员，美国威斯康辛大学管理哲学博士，英国企业发展研究院院士。

课程简介: 从企业未来发展的角度来看，战略表现为一种计划，而从企业过去发展历程的角度来看，战略则表现为一种模式。如果从产业层次来看，战略表现为一种定位，而从企业层次来看。战略则表现为一种观念。此外，战略也表现为企业在竞争中采用的一种计谋。这是关于企业战略比较全面的看法，即著名的5P模型。

上课时间：2011年1月08—09日（周六，日二天） 9:00—16:30
联系方式：021-33626372 张老师
电子邮箱：912_11@vip.163.com
备注：免费试听,名额有限,敬请提前预约,凭邀请函入场。

东瀛住院记

俞天任 / 文

11 月 30 日凌晨两点半，笔者在熟睡中被一阵巨疼惊醒。醒来后发现浑身被冷汗湿透,后来才知道,出冷汗是心肌梗死的一个典型症状，但当时笔者缺乏这点医疗常识，再者笔者平日身体健康，除了血压略微高一点之外,连伤风感冒都很少,所以根本就没有往那上面去想。

当时的疼痛部位是在咽喉，咽喉深处有一种灼疼感，因为当时正好来寒流，所以笔者就把原因归结到了感冒或者是流感，正在这时疼痛感也似乎消失了,笔者又进入了梦乡。

早上起来也没有什么不适，于是就去上班了。但到了上午十点半左右,咽喉深处的疼痛又开始发作，但这次似乎没有晚上那么强烈，也没有出冷汗之类的症状，这就更加使得笔者相信是患了感冒或者流感，于是戴上口罩,以防传染他人。

日本企业一般都要加班，可这天笔者喉咙疼得没有精神加班，五点钟就下班打算去医院打一针点滴。笔者去的这家医院叫“德州会病院”,这家医院现在在日本很有名，有名的原因也很搞笑。民主党政权的前任首相鸠山由纪夫在上台时想让冲绳普天间美军基地的陆战队撤出冲绳，但以后才发现这不容易实现，最后走投无路的首相居然去拜见瘫痪退休的自民党前众议员德田虎雄，想请他帮忙说和让普天间的美军陆战队撤到鹿儿岛的德之岛去，而这个德田虎雄就是这个德州会系列医院的老板。

德州会的全称是“冲绳德州会”,根子在冲绳。可能冲绳受中国文化的影响更深一些，这个医院到处都贴着他们的座右铭，也有点中国风味:“小医治病,中医治人,大医治国,德州会治天下”,很有点范仲淹的“不为良相,愿为良医”的味道。

但实际上德州会医院的口碑并不太好,不少人对这个系列的医院有“检查过剩”的评价,反映他们喜欢给患者做一些似乎没有必要的检查，因为日本的医疗和医药收费全有硬性的法律规定,医院胡乱收费的余地不大,对患者进行没必要的检查可能是医院唯一的自留地了，所以不少人怀疑他们是在借此牟利。这样笔者也不太去这家医院了,但这次因为身体不太舒服,而这家医院离笔者家很近,不到 500 米,于是就选了这家。

后来才知道当时选德州会医院是正确的。有关这家医院滥检查的传言实际上也查无实据，但他们有一个公认的强项就是他的急救力量。放松收费不多的门诊而加强能收取高额费用的急救是这家医院的一种经营方式,而且笔者后来从账单上知道了这种经营方式是很成功的。

一

内科的门诊医生在听笔者诉说了症状之后,似乎对“昨天晚上疼醒了”很感兴趣，特地问了一句:“知道几点钟吗”,在听笔者说两点半之后就让笔者去做一个心电图。

流感和心电图似乎没有什么联系,但笔者想到有关这家医院喜欢胡乱做检查的传言也就坦然了,顺着地上划的指示线就去心电图室做心电图。这家医院在对患者提供检查的方便上下足了功夫,地面上画着各种不同颜色的线条,上面注明了心电图、X 射线、B 超、CT 或者是核磁共振 MRI,患者只要顺着线走就一定能找到地方。

笔者做完了心电图之后回到门诊候诊室继续等，此时刚刚做心电图的护士拿了一件病号服来找笔者了,说医生吩咐要再做一次心电图，这次要做满一分钟，所以要换上医院的病号服,这样大家都方便。

此时笔者隐约起了点疑心，觉得这已经不是什么检查了，很可能笔者的病情不是流感那么简单，但在护士那儿得不到任何回答，护士仅仅就是“医生就是这么吩咐的”。护士找了一个大塑料袋，把笔者换下来的衣服鞋子全部装了进去放在床底下然后就给笔者又做了一次长达一分钟的心电图。然后把记录纸撕下来之后就一去无踪影了,笔者也迷迷糊糊睡了过去。

醒来时笔者发现已经是在急救室里面了，一位女医生正在为笔者做心脏部 B 超。笔者很不解地问那位女医生:“流感怎么要做胸部 B 超？”可是那位女医生的回答却是:“谁说您是流感了？”

“那是什么毛病？”

“初步判定你的心脏有问题。”

这句话如雷击顶,笔者顿时傻了。笔者家族有心脏病病史，平时血压也偏高，所以对自己也有问题倒并不觉得十分意外，意外的是对笔者来说似乎来得还太早了些，因此笔者抱着最后一线希望，又继续问:“首先你能肯定吗？第二我很危险吗？”

医生的回答是:“等一下我们内科主任会向您具体说明，至于危险不危险,您现在在我们医院里了,所以就不危险,我们会治好您的。”

可是，被这位女医生鼓舞起来的一点信心立即被随后到场的内科主任所说的话又给粉碎了。

内科主任看着他们不知道什么时候拍的 X 光片子和心电图对笔者说:“这是心肌梗死,必须立即手术,你能不能赶快通知家属？”

笔者告诉了他们家里的电话号码,收到医院联系之后,妻子立即赶来了医院。内科主任向我们两人述说了笔者的病状:“心脏血管出现血栓,产生了阻塞现象。从患者自述可以推知,凌晨两点半出现第一次阻塞，但之后又不知怎么疏通了，今天上午十点半左右出现第二次阻塞，到现在已经快 10 小时了,必须立即手术以疏通被堵塞了的血管同时去除心脏坏死组织,请您在同意书上签字。”

“开胸手术？”妻子担心地问。

“不开胸,是 catheter 手术,就是从脚腕或者手腕的静脉处往心脏插进一根管子,利用这根管子进行手术”。

“我们中国管这种手术叫‘微创’手术,不是听说没什么危险吗？”妻子问主任。

“只是相比起开胸手术小一点罢了,手术必定伴随着风险。”主任拿着一张纸在一项一项地宣读危险原因和发生的概率。当然,笔者和妻子面面相觑的结果最终还是“行,这就签”,不签又能怎么办呢?

本来只是准备来医院治流感的笔者就这么着直接上了手术台。

二

为笔者做手术的就是这位内科主任，后来才知道是神户一带最好的循环器内科大夫之一，尤其擅长心血管微创手术。笔者在手术台上因为单调的照明和主任向其他助手发的口令而又昏昏沉沉地睡了过去，醒来时手术已经完成，只听到主任在非常清晰地下指令:“重放 XX 分 XX 秒,XX 分 XX 秒……的图像”,在重看了这十几个图像，确认了手术动作和血管的血流情况以后才吐出了“手术成功”这几个字。

虽然医疗保险规定患者要自理 30%，但在大手术的情况下这个 30%还是很大的数目，于是就还有一条这样的规定：每月 8 万日元(约 6500 元人民币）的医疗费就算是“高额医疗费”,超过这个额度就全部由保险买单

笔者当时并不知道手术的具体内容，但手术之后主任向妻子详细说明了手术的全过程，并给妻子看了取出来的血栓和已经坏死的组织。

医生为笔者在手术之后到出院之前编制了一个十分详细的康复程序。每次在康复行动开始前量好血压,做好心电图,然后通知急救室做好准备,康复行动结束之后再次量血压，做心电图，然后再通知本人是否已经通过该项康复,未通过就要再次进行。

到最后算下来住了 25 天的医院,总算赶在圣诞节前能够出院，没在医院迎接新年。

笔者在日本多年，也和医院有过交往,但都是些头疼脑热的小毛病,最大的事情也不过就是补个牙齿。经过这次住院才知道其实自己原来对日本的医疗制度并不是十分了解，实际上就是日本人也有很多不知道的地方,只有身历其境之后才知道。

首先遇到的就是医疗费用的问题。日本是全民有医疗保险的国家,有正式工作的人加入的是各种社会保险中的医疗保险，保险费用是自己和公司各负担一半，没有工作需要抚养的配偶和子女则是免费的。没有正式工作的人加入的则是国民健康保险,保险费用略微有点差别，但是医疗费负担则基本上全是一样，除了根据地方不同而对婴幼儿、老人有优惠政策之外,一般本人负担 30%。

就算是 30%的负担，一般头疼脑热的小毛小病也就是几千日元，在加上检查费用之后，自己缴费要超过 1 万日元（约 810 元人民币）的也不多见，所以从不觉得医疗费用会发生什么问题。

但这次不同了，笔者还在手术台上的时候，医院总务处的人就来很认真地对妻子讲解了一个“高额医疗费”的问题，并说明了高额医疗费的手续应该如何办理。

高额医疗费的概念是这样的:虽然医疗保险规定患者要自理 30%,但在大手术的情况下这个 30%还是很大的数目，于是就还有一条这样的规定:每月 8 万日元(约 6500 元人民币)的医疗费就算是“高额医疗费”,超过这个额度就全部由保险买单，也就是说这个“高额医疗费”的基本概念就是患者每月的负担在 8 万日元以下。但要患者自己到自己所属的医疗保险机构去办一个手续，医院根据这个手续再次重新计算账单,只收取“高额医疗费”之外的部分,当然患者也可以选择先按照医院的账单付款然后再向医疗保险机构申请退款的方法。

8 万日元在日本是个什么概念呢,可以按照这样的简单方法去理解:大概一般人的平均税后月收入在 30 万日元左右（约 24300 元人民币),就是四分之一个月工资的感觉。当然四分之一的月收入也不是一个小数字,所以一般这笔钱也不是自己实际开销,一般的日本人都有生命保险,生命保险中一般都有这种手术和住院的项目,承担多少手术费用,住院每天多少根据所保的险不同而有不同，但一般都有一定的补助，基本上可以做到没有什么额外的负担。

这个“高额医疗费”从第四个月起减半成 4 万日元(约 3200 元人民币),而低收入家庭的“高额医疗费”从一开始就是 4 万日元,年满 65 岁以上或超低收入是 1.5 万日元(约 1200 元人民币),当然高收入家庭这个数字就成了 16 万日元(约 1.3 万人民币)。

这就是在日本医院绝不会出现先收钱再治病，缴不出钱来不给治病的原因。首先日本人基本上每人都有医疗保险,这样医疗负担有一个限度,不会出现巨额医疗费用的负担的危险,而且生命保险还能够把这笔医疗负担也承担起来。

但是“基本上每人都有”并不是“每人肯定都有”，日本的经济状况在不断变坏,穷人也在不断地增多,现在存在着没有保险的人，起码像东京大阪这样的日本大城市里有无家可归的现象，而这些无家可归的人肯定是没有保险的,这些人怎么办?

医院也不会把这些人推出门去,而且还有一些无良医院专门做这种人的生意。日本对于无法缴纳的医疗费的处理是最后由各地方政府买单。地方政府将这些人作为“生活保护者”养起来,也就是俗话说的“吃救济”。生活保护者的医疗费是地方政府全额开支，就有不良分子将这作为生财之道骗政府的，比如北海道就出过这样的案子：生活保护者每月用掉的医疗费用居然上亿。

生活保护者不但政府出医疗费,连去医院的交通费也是政府买单,北海道就有生活保护者和出租车联合起来骗政府的交通费，当然后来案发之后才发现那人也不是什么真正的该受生活保护的人，而是一个和暴力团有关系的人，当地政府的办事人员虽然知道这里面有名堂，但也不敢拒绝给他报销交通费。

类似于这样的欺骗保险的行为应该还有不少，像这几天的电视里就有揭发有生活保护者骗取安眠药到黑市倒卖的行为。因此日本医疗中也有不少规定是出于反欺骗的考虑而制定的，有些规定甚至听起来有点怪里怪气。比如在日本住院不能超过三个月,到了三个月即使是无法出院也要转院，这就是为了防止医院和患者串通起来欺骗保险的一种措施。但实际上有人被这种规定弄得很为难的。笔者就认识这么一对夫妻，丈夫因为患脑溢血而成为了植物人,一直在医院里,但因为这条规定而不得不过段时间就要转院，几年来他们就在神户的几家医院里转来转去。

“高额医疗费”这个概念是“每月不超过 8 万日元”,这个“每月”又是个什么意思呢?这是个非常机械的概念,从每个月的 1 日开始一直计算到最后一天。而笔者这次住院虽然总共是 25 天,但因为是从 11 月 30 日开始的,于是算两个月,头一天就是一个月。而且头一天因为有大手术,花费最多,一天就是 64 万多日元(约 5.2 万人民币)。而以后的二十几天也就是这个开销,但是如果笔者发病晚一天的话，医疗费的开销同样，而笔者只需要缴一个月的费用就行了，但是谁又知道什么时候会发心肌梗死呢?

当然实际上在“高额医疗费”计算的时候不是那么简单,而是很复杂。所谓“高额医疗费”只包括医疗费,而日本的住院费用是由三块组成的：一块是医疗费,就是手术、检查、诊断、医药等诸费用，这是有法律规定收费标准的费用,患者负担三成;还有一块也是法律规定收费标准,患者负担三成,但不是医疗费的费用,就是伙食费。日本医院的伙食收费标准是政府规定的,每天 2000 多日元(约 160 元人民币),患者负担三成,这笔钱不能算医疗费,所以是患者全额负担；第三块是保险之外的开销，比如病号服是向医院租用的,每天的租金各医院都不同,还有自己付费的病房费用等。

所以实际上患者在缴费的时候倒不一定是铁定的 8 万日元，而是更多一些，但是笔者所缴的第一笔费用倒是和 8 万非常接近,因为只有一天,而且根本就没有进病房，出了手术室就是急救观察室。

日本医院的急救室、观察室收费,费用算入医疗费。而四人以上的病房则是免费,收费的是双人或单人病房。据笔者观察这种收费方法是基于日本医院护士的负担，按照中国医院的标准来看日本医院护士的负担相当重。

日本医院的护士配备标准一般是 1:10，即一个护士照顾 10 个患者,而且是两班倒的。日本医院是没有家属陪护的,所有事情全是医院在干,除了打扫卫生是工人在干之外，其余所有的工作全是护士承担，从按照医生的嘱咐对患者进行医疗护理，例如接氧气,挂点滴,打针送药,量血压体温做心电图一直到送饭送菜,擦洗身体,伺候大小便均为护士处理，所以护士们永远是在小跑着，这样他们只要有可能就把患者往大房间里安排，以节省护士的移动时间从而哪怕稍微减轻一点护士的负担。

日本的护士服务态度极好。医生严嘱笔者在手术后的三天间一定要静养,绝不可自己做任何事情,有事打铃召唤护士。虽然长时间保持一个姿势非常难受,想召唤护士来帮忙翻身,但笔者一来自恃年富力强，不愿意让护士来帮助自己做这么简单的事情,二来看到护士跑来跑去也实在幸苦,不好意思再给护士添麻烦。但护士们经常会主动过来询问是否需要帮忙翻翻身什么的,实在让人十分感动。

但还有更为感动的，就是不管在怎样的情况下，护士小姐甚至从来都没有多不耐烦的脸色，始终是和颜悦色的解释和劝说。实际上医院里最难弄的是一些老年病人，笔者对面就曾经有过一位这样的病人，他女儿送他来了之后就在嘱咐他要好好听医生护士的话，结果反而被这位老人找了一大堆莫名其妙的琐事给埋怨得气鼓鼓地走了。四个人的病房,隔帘一拉就是个人天下，这位老人自己在自己的地盘上就开始折腾起来了，一会儿警铃大作，护士飞也似的冲进来发现这位老人居然自己在拆输液用的器械,输液管也被这位老人拆了下来，倒流的血液把病号服的袖子都染红了。护士赶紧处理完了以后对老人说了一句:“再不要去动它了好吗?这东西不能动的,有危险。”

谁知道这位老人气哼哼地对护士说:“这东西不能动？那刚刚你们怎么不说？”

笔者在一边都觉得有点莫名其妙,这位老人实在太能折腾了,但那位护士还是细声细气地对老人说:“对不起啊,刚刚忘了说了,现在开始再别去碰这摊子了好吗”,一直得到了老人再不去捣鼓的保证之后才走。

那位老人也确实会找事，安静了一晚上之后第二天早上又开始和护士闹开了。说他坐公车用的老年人优惠证不见了，肯定是护士安排他换病号服的时候给弄没了,要护士赶快去找,护士们二话没说就答应立即去找。

笔者可想不通了，找个老人听不到的角度就问护士小姐:“这玩意去哪儿找啊？你们怎么答应得这么快？”

护士小姐很简单地就回答了这个问题:“医院里不会掉任何东西，换衣服时全部登记的，你不相信去看你自己的床头柜就有记录，老人的东西没了就只有一种可能——他女儿带回去了,要不然根本就没带来,等他女儿一来就可以确认了。”果然后来老人的女儿说是她带回家了。

三

日本的传媒经常在讨论医生负担太重的问题，不住院体会不到这个问题。这次住院笔者就注意到笔者的主治医生——那位内科主任确实相当辛苦。起码在德州会医院里医生是不分门诊和住院的,主任上午要看门诊,下午是手术和住院查房，傍晚再次看门诊,然后晚上再来住院处,每天八点钟左右还在向夜班护士们发各种指示,星期六也是这样。这还没有包括像笔者这次那样突如其来的紧急手术。

传媒虽然在讨论这个问题,但是却拿不出解决问题的方法,这主要是随着日本人口构成的逐步老龄化,医疗保险的支出日益增大,政府拿不出钱来在保证现有医师护士的收入水准不下降的同时而增加医师护士的人数。

实际上就是保险金不够用。据估算每年光用于老年人医疗、福利等方面的开支就要自然增长 1 万亿日元,相当于大约 120 亿美元，而支付这些费用的劳动人口比例又在不断下降,医疗保险破产的危机一直存在，而且越来越大。这个医疗保险中还有一笔这样的开支,就是只要有医生证明,患者就可以在一年半时间内从医疗保险领取相当于 60%工资的生活津贴。当然这条规定到现在还有也说明了它其实没有什么可执行性，因为很少有公司愿意让员工一年半不上班的。

现在日本的医疗保险自己负担的比例就在不断上升，听说笔者去日本之前是本人看病免费,家属负担一成,而在笔者到日本之后就是本人一成,家属三成，现在已经是本人和家属均为三成了。

这个问题不仅限于日本，德国英国法国等发达国家都有这个问题,解决方法无非是增税或者降低保险福利水平,而这个选择太难了。十几年前的细川护熙联立政权就提出过“社会福利税”的构想,结果未能成功,而现在执政的民主党菅直人首相在上台时又公开提出要增收消费税，来解决包括医疗问题在内的社会福利问题的设想，但得到的回答是今年 7 月份参议院选举的惨败，因此增税论又销声匿迹了。似乎日本人还没有做好增税的思想准备，但另一方面不增税不可能解决社会福利问题也已经成为了日本社会的共识，就看什么时候才是水到渠成地解决这个问题的时机了。



日本医院的护士配备标准一般是 1:10,即一个护士照顾 10 个患者

华盖创意 / 供图

立宪运动与辛亥革命

侯宜杰 / 文

20 世纪初，由于清政府腐败，民族危机严重，一部分先进之士鉴于世界历史发展潮流，深感专制不足以救亡图存，开始从事立宪运动。与此同时，革命运动兴起。其后，立宪运动日益高涨，促使清政府派遣大臣出国考察政治，宣布仿行宪政，颁布九年立宪规划，成立代议机关咨议局和资政院。接着发动了几次全国性的国会请愿运动，资政院中的议员同清政府的专制行为进行了激烈斗争，运动搞得有声有色。

革命运动则相反，同盟会领导了多次起义，均以失败而告终。1911 年 4 月黄花岗起义失败以后，立即陷于一种分裂、涣散和瓦解的状态。许多优秀领导人的牺牲使革命力量大为削弱，更重要的是，同盟会失去了主宰。孙中山不再领导实际工作，赵声病故，黄兴心灰，束手无策，胡汉民躲在香港，不见踪迹。谭人凤也说，黄兴乃谓同盟会无事可为了，以后再不问党事，各同志鸟飞兽散，他本人也心志俱灰，决志归家，不愿再问党事。领导起义的香港统筹部告诉两湖地区的革命党人：广东失败，元气大伤，我们要培养元气，等待 5 年之后才得大举。以后虽有部分同盟会会员成立了同盟会中部总会，坚持革命，但却定于宣统 5 年(1913 年)为大举时期。凡此均说明，黄花岗起义后，革命运动正处于低潮时期，革命党人根本没有在 1911 年再次发动起义的打算。

然而，时隔不到半年，辛亥革命突然爆发了，原因何在？

起义契机

辛亥革命之所以突然爆发，并不是武汉革命力量自身发展壮大和准备充足的结果，而是立宪派领导的保路运动为革命党人起义造成了有利契机。

早在光绪皇帝在世时，即曾下令，经过湖南、湖北和广东三省人民斗争赎回的粤汉铁路，只能由三省人民集股兴修，不准借用外资。三省人民遂奏明集股商办，并与四川当局商定，川汉铁路的成都至宜昌段由四川承修，宜昌至汉口段由湖北承修。张之洞任督办粤汉、川汉铁路大臣后，认为人民无力兴修，与外国银行团签订了湖广铁路借款草合同，遭到三省人民的坚决反对。张之洞去世，与外国的借款谈判由邮传部办理。

1911 年 5 月 8 日，以总理大臣奕劻为首的皇族内阁成立，次日即副署了实行全国铁路干线国有政策的诏令；18 日，起用前开缺总督端方为督办粤汉、川汉铁路大臣；20 日，邮传大臣盛宣怀代表清政府同英、法、德、美四国银行团签订了湖广铁路借款合同。

从理论上来说，湖广铁路借款和铁路干线国有政策未尝不可。问题在于，政府向外国借款属于资政院职权，必须经资政院议决通过；各省商办铁路收归国有关系到本省的权利存废，属于咨议局职权，必须经咨议局议决通过。可是，皇族内阁竟然擅自决定实行，不仅违背了立宪原则，而且也损害了人民的利益。于是，湖南、湖北、广东和四川的立宪派立即领导群众开展了保路运动，其中以四川最为激烈。

6 月中旬，四川成立了全省保路同志会，由于川路股款系按亩加捐，直接关系到劳动人民的利益，因而得到广大劳动群众的积极支持。8 月 24 日，成都各学堂全体罢课，全城罢市，并迅速蔓延全省。清政府非但不理会人民的合理要求，反而认为群众是“乱党”，命令署理四川总督赵尔丰严拿惩办，格杀勿论。9 月 2 日，又命端方带领湖北新军入川镇压。7 日，赵尔丰将领导保路运动的咨议局正副议长蒲殿俊、罗纶和保路同志会、铁路公司的负责人诱捕。群众扶老携幼，手捧着或头顶着光绪皇帝牌位，像潮水一般涌向督署，要求放人。惨无人道的赵尔丰竟下令士兵开枪打死 30 多人，打伤的不计其数，第二天又射杀数十人。9 日，邮传部命湖北当局在武汉逮捕了正在返川的咨议局副议长萧湘。

鲜血使四川人民认识到“朝廷暨督抚系大大之强盗”，“官逼民反”(戴执礼编:《四川保路运动史料》，第 318 页)，组织同志军向成都进军，全川响应。“天下人心，乃大动不可遏”，“仇视清吏若眼中钉，必去之而后快，其革命潮流竟成为一般人民之普遍心理矣。”(《湖南反正追记》，第 61 页)

武汉的革命组织文学社和共进会一直各自活动，主要成员都是新军士兵，他们尽管不同意香港统筹部和同盟会中部总会的决定，继续做着起义的准备，但也仅是准备而已，并未决定何时举事。9 月 10 日以后，文学社和共进会的负责人看到四川等省人民反对清政府的激烈情绪，先前端方已率湖北新军三营入川镇压保路运动，现在湖广总督瑞澂又急调湖北新军两营入川增援，同时下令四营分驻省内各地，认为武汉统治力量空虚，有机可乘，也担心革命力量因新军调动分散，才开始召开联合会议，商议发难和统一领导问题。24 日，确定中秋节(10 月 6 日)起义，推举蒋翊武为总指挥，孙武为参谋长。湖北当局侦得革命党人活动，加紧部署防卫。革命党人以为准备不足，并未按原先确定的日期起义。

> 辛亥革命是革命派和立宪派的联合行动，辛亥革命的胜利是两派的共同胜利。若论功劳，立宪派则大于革命派

10 月 9 日上午，孙武等在汉口俄租界赶配炸药，炸伤面部，被送往医院。租界巡捕搜去革命党人名册，逮捕数人，转交湖北当局。下午，孙武担心湖北当局定按名册搜捕，让人转告蒋翊武，起义日期万难再延，希望今晚发动。其他人也认为与其坐而被捕，不如及时举义。蒋翊武犹豫一阵，方才下达命令，当晚半夜起义。旋又发生了意外情况，20 多人被捕，蒋翊武逃脱，担任传达命令的人没有及时完成任务，当晚未能发动。10 日情况更为危急，凌晨，3 名革命党人被斩首，到处传言官府按名册搜捕，在名册内的新军士兵人人自危，感到大祸临头，纷纷在私下里议论：“与其就缚，不如今晚动手，还可以死里求生。”(《辛亥首义回忆录》第 2 辑，第 154 页)于是暗中联络，晚上在武昌发动了起义。

由此不难看出，湖北革命党人原无在 1911 年 10 月一定起义的计划，只因四川保路运动迅猛发展，清政府从湖北抽调新军前往镇压，湖北统治力量空虚，他们认为有机可乘，始联合商讨起义。由于准备不足及种种意外情况，直到 10 月 10 日方才发难。可见是立宪派领导的保路运动为武昌起义造成了特殊的有利的契机，点燃了辛亥革命的导火索，没有保路运动，辛亥革命不可能在此时突然爆发。

归功于谁

辛亥革命最终胜利了，应该归功于谁？许多革命党人都将功劳归于本党，指斥立宪派人士响应并参加革命为投机。孙中山虽称非同盟会一党之功，乃全国人之功，但却不提立宪派所起的作用。一些学者在论述辛亥革命史时，依然因袭这种说法。

对此说法，原来的立宪派人士(民国以后不再称立宪派）未与公开争论，但心中实不服气。如徐佛苏说:辛亥革命之所以能够一举成功，实大半由于各省咨议局及议员能够号召大义，抵抗清廷。1912 年梁启超归国后说，从武昌起义至今，无事不资激烈、温和两派人士之协力，“以云有功，则两俱有功，以云有罪，则两俱有罪。”(《鄙人对于言论界之过去及将来》，《饮冰室文集》之二十九，第 4–5 页)张謇更反问:以情势而言，专制是被国民党的武力推翻的吗？继而说:“公理在人，不容为讳。”

两派人士所说孰是孰非？考察一下历史事实，当知后者所言不谬。

在 1910 年的几次国会请愿运动中，立宪派恭谨虔诚地呈递请愿书，请求一次比一次赤诚，政府却屡加拒绝，最后强行解散代表团，押解代表回籍，甚至加以拘捕流放。铁的事实教育了立宪派，开始有少数人的思想发生转变，后来更多的人痛心疾首，认为和平改革终无进步，舍革命而外，别无救国良策。

1911 年 5 月 8 日皇族内阁成立，12 日各省咨议局联合会在北京召开，次日就确定了以推翻皇族内阁为中心议题。与会人员认为皇族充当阁员违背立宪原则，一致反对，后来知道在事实上一时无法达到目的，遂作让步，只反对皇族充当内阁总理大臣。6 月 6 日呈请都察院代奏，请另简大员组织内阁。朝廷置之不理。联合会再次呈请都察院代奏，同时公开发布报告书，指出内阁所推行的政策都是“亡国政策”、“铁路外有政策”、“媚外政策”。“名为内阁，实则军机；名为立宪，实则专制。”(《直省咨议局议员联合会第二届报告书·记事录》，第 97~104 页。)皇族内阁非但不思悔悟，反而在 7 月 5 日副署的上谕中斥责联合会议论渐进嚣张，干预“君上大权”。联合会人员无不满腔愤怒，又写了一篇通告各省团体书，指出政府罪恶滔天，人民对它深恶痛绝，并严厉驳斥了上谕。及见清政府镇压保路运动，逮捕蒲殿俊等人，摧残咨议局，屠戮赤手空拳的请愿群众，大多数立宪派均与清政府分道扬镳，在思想与行动上有了革命的准备，所以一旦革命爆发，他们就会迅速响应。

10 月 11 日，湖北革命党人占领了武昌城，由于原先安排好的领导人伤的伤，逃的逃，群龙无首，亟欲找一个声望素著的人物充当领袖，他们物色的第一个对象就是咨议局议长汤化龙。汤化龙以文人不知治兵婉辞，但表示可在政治和民事方面赞助。汤表示赞成革命，尽力帮忙，并提议通电各省，请一致响应，以助大功告成。他在筹款、鼓舞士气、稳定社会秩序方面做了很多工作。其他立宪派人士也迅即以实际行动支援了革命，对于解除革命军的后顾之忧，使之专心抗击清军的反扑，扩大战果，保卫革命政权，起了极为重要的作用。而革命胜利的巩固及汤化龙等通电各省咨议局迅速响应革命，又大大鼓舞了各省人民和立宪派，推动了全国革命形势的普遍发展与高涨。

其后，江南各省相继光复，但没有一省是革命党人完全依靠自己的武装力量单独夺取的，大多数得力于立宪派及其控制的咨议局，少数是两派的联合行动。北方独立的省区有陕西和山西。这两省虽然不是以立宪派为主动，但立宪派也起了很大作用。立宪派纷纷在各省响应革命，谋取独立，不仅大力支援了首义地区武昌，更主要的是扩大了革命阵营，壮大了革命声势，改变了敌我力量结构对比，加速了清王朝的崩解和中华民国的诞生。

毫无疑义，革命党人武昌首义功不可没，但湖北革命政权之能支撑下来，辛亥革命之能最终取得胜利，主要得力于各省立宪派的响应和参加。因此，完全有理由说，没有立宪派的响应和参加革命，便没有江南各省的独立，因而也就没有辛亥革命的胜利；辛亥革命是革命派和立宪派的联合行动，辛亥革命的胜利是两派的共同胜利。若论功劳，立宪派则大于革命派。

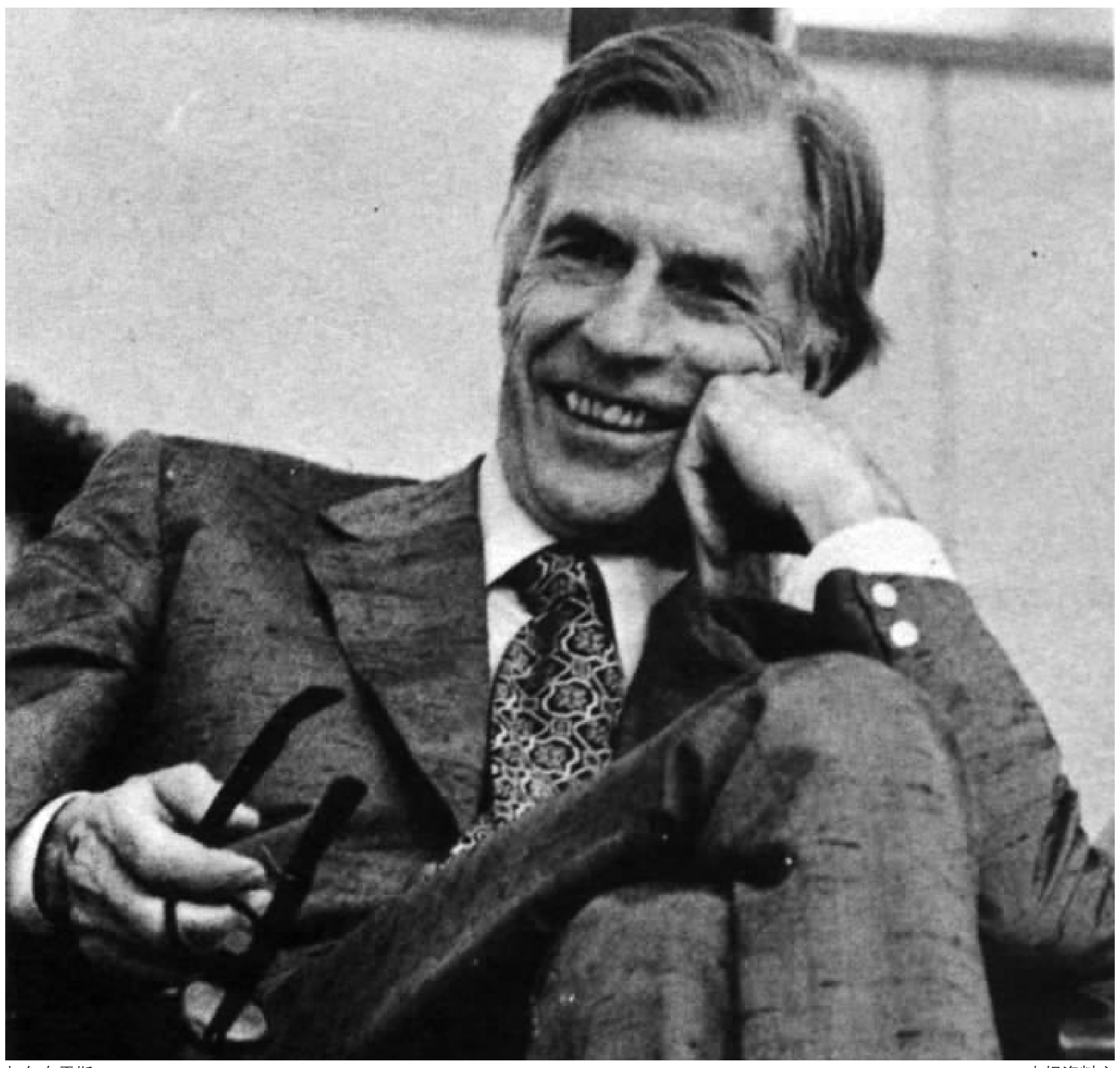




《加尔布雷斯传》:无限接近现实与良知

莫枫 / 文

每一个可以被一个名词命名的时代,都不过是历史长河上的一朵浪花而已,而每一个时代的人们的生活却各具重量。创造一个美好社会的渴望比任何一个经济学的观念都要深刻而持久。现实社会中复杂、偶然的利益关系,不受理论的约束,而研究利益关系的经济学,却是极易盛产理论和模型,远离现实和良知。在经济学家中,如果说,萨缪尔森是优美的,那么,加尔布雷斯是慈爱的,身高 2.0066 米的他,像一个大个子天使一样,站在经济学家中间,迎接各种目光的审视,以及不怀善意的哂笑。在漫长的岁月里,他坦然地、专心地面对自己身处的现实社会,理解它,批评它,爱它。


加尔布雷斯 本报资料室

农场来的笨孩子

1908 年,加尔布雷斯出生在加拿大安大略省的一个偏僻安静的农场,他的父亲因爱妻早逝而积极投身公共事务,以获取安慰。农场生活的自然平易、简练明快,以及父亲对政治自由、社会进步的热情,让童年时期的加尔布雷斯,对政治和公共生活产生了陌生而美好的感情。

这个安静腼腆的农场孩子,在中学时代,因身体协调能力不够,被编入笨孩子的队列里,受到连续写“我的左脚不是右脚”的惩罚;在大学时代,他受教练鼓励参加篮球队,结果笨手笨脚,弄得教练、球员、观众和他自己都很尴尬。他滑雪三十多年,但是滑雪的姿势却执拗地保持滑稽感,他的朋友讽刺他,滑雪的经验和研究经济学的经验一样长,而两者都没有因经验丰富显示出该有的优雅来。

加尔布雷斯一直没有那种优雅轻盈之感。他不像其他伟大人物那样,在生命的早期就显示出卓异的特征。甚至,在他大学毕业之前,他都没有显示出成为一名经济学家的特征。1931 年,作为加拿大安大略省农学院畜牧学专业的毕业生,加尔布雷斯能做出的最好的职业选择,是成为县公职人员指导农民改善农业,或者,在多伦多当牛羊或者生猪的定级员。每个人都是在自己当下最确实的境遇里,做出选择的。加尔布雷斯也不例外。前途黯淡,令他痛苦,在狭隘的确定性面前,他选择逃向更具挑战性也更广阔的不确定——去美国伯克利取得博士学位。

初到伯克利,加尔布雷斯为自己大学时代视野的狭小,以及学术训练的缺乏感到自卑,以至于后来回忆母校,被授予“安大略省农学院最伟大的毕业生”的他,说安大略省农学院“可能不是英语世界中最廉价的,但却是最差的学院了”,令校友愤怒不已。为了弥补自己的劣势地位,加尔布雷斯狠劲学习,以勤补拙。

博士毕业,他对未来工作的选择,仍处于迷惘状态。美国经济萧条,罗斯福开始推行新政,加大政府对市场的干预,以及扩展农业以补救经济低迷。哈佛大学经济系因此而公开招聘一个农业经济学的初级研究员职位,加尔布雷斯递交了简历。

在他忧心忡忡地认为自己只能回加拿大工作的时候,哈佛大学,这座世界知名学府的聘书到了他手上,彷如另一个世界的邀请,闪着魅泽的希望之光,而现实世界的美国,正被经济萧条的迷雾笼罩。

进入培养年轻学术精英的哈佛大学,加尔布雷斯的角色,是被边缘又边缘的。在同事眼中,他不过是因新政而偶然闯入哈佛的无名人物,在学生眼里,他也不是那种因学识渊博著作等身而获得爱戴尊敬的师长。

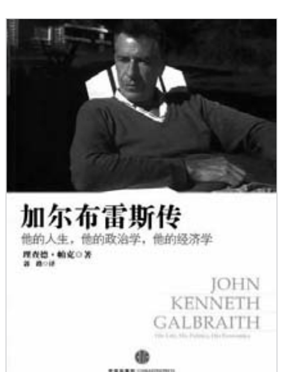
他不能指望自己的教学能力让自己在哈佛立足,只好硬着头皮乘新政之风,进行农业经济领域的研究。罗斯福打响了挽救美国农民的战役,而来自加拿大农场的年轻人,从自身的经验中,深刻地体会到了“黑板经济学”与现实世界的政策之间的关系。在此后的经济学研究中,加尔布雷斯一直把对权力的研究置于重要的地位。

在理论与政治权力之间

任何引到人共同生活与社会之中的规则,都可能使个人处于被支配的位置上,也就说,只要我们承认人是社会性动物,必然有权力这个东西,从社会内部诞生。权力对公共和私人行为的影响,一直未被主流经济学家纳入研究范畴。现实远比抽象公理更复杂,加尔布雷斯关心的不是纯粹的抽象理论,而是现实背后真实的原因。

他开始对那些权威的经济学家充满了怀疑,以及,深刻的不信任。当人们普遍对凯恩斯主义保持观望状态时,加尔布雷斯对它产生了好感,同时对新政怀有期待。那时,他不是美国公民,他对美国社会的研究,都是以一个局外人的身份在进行,因为陌生而更加理性,不被感情所产生的致幻因素所困扰。

尽管职业前景黯淡,加尔布雷斯对现实事务的热情,却日益高涨。1939 年,希特勒入侵波兰,欧洲陷入第二次世界大战,美国人更加焦急地致力于解决国内经济问题。政治权力的拥有者开始向智慧的拥有者发出邀请,以便进行有效的改革。


《加尔布雷斯传》
帕克 / 著 郭路 / 译
中信出版社
2010 年 1 月 68 元

加尔布雷斯于 1941 年春成为美国主管价格控制的负责人,一度有效地控制了通货膨胀,成绩斐然,令他一生引以为荣。他对待政治或者说权力的态度,也因为他的经历而变得生动,他赞同政治是关于可能的艺术,最高级的政治艺术性在于将精力集中于解决重点问题上。

这本传记的作者本身就是哈佛大学的经济学家,美国 20 世界跌宕起伏的政治经济形势,在本书中以经过理性审视的方式被展现出来。美国由“帝王式总统权”为特征的罗斯福政权,转到肯尼迪政权,有效网罗学术精英,加尔布雷斯政治生活的高潮即以此为背景。

从撰写总统就职演讲稿,到成为总统的私人情谊智囊,以及出任印度大使,加尔布雷斯与政治亲密接触,但是他的政治毕竟和政客的政治是不同的。加尔布雷斯的政治在根本上是以理念和道义为中心的,而非以权力为中心、目标和规则。与权力的偶然、暂时的结合,让他对不道义的权力使用,忧心忡忡了一辈子。

社会生活一直在继续,个人生活的幸福或辛酸,依然以最真实的方式嵌入等待被书写的历史,也以无声的方式迎接必然落入寂然之渊的命运。政治舞台上却不乏秀显才能的角色,毫不含糊地面对那时代人民的主要焦虑,在口头上给出解决的方案,却在实际施政过程中埋下另一些问题的恶种。

思想的重要性不在理论本身

加尔布雷斯无法摆脱的一个基本事实是,一个经济学家并无多少正真意义上的权力,他能做的是将他的声音和说服力,注入促成政治行动的社会影响力中,并保持乐观充满期待的心态。无论处于一个怎样的社会形式中,民主或非民主或其它,对无权者宣扬“一言可以兴邦”,都带有谎言的色彩。

加尔布雷斯一直在写作,一直在动用他的理性,去思考。如果说,理性的一个特点是反抗被绝对化的倾向,或者进一步讲,理性对立于那种靠最终定论来省略进一步思考的偏好,那么,加尔布雷斯持续不断地思考的一生,几乎是可以作为对人类理性礼赞的一种优雅的回应了。

加尔布雷斯不避极易招致诟病的政客的语气,一边指责学院里的经济学家们,用严谨的思维和精巧的逻辑发展着看似优质的理论,实际上的进步在于,发展了承受通货膨胀和失业及经济危机这些现实压力的能力,一边提倡反思解决问题的技巧,特别是反思民主政府的技巧的有效性。

加尔布雷斯相信,思想的重要性不仅在理论本身,而且在于对社会行为的解释和分析。因此他毫不留情地讽刺那些关注鸡零狗碎的经济事件,一心打造精雕细琢的理论,而对改变了人们生活的社会事件持冷漠态度的经济学家;满怀温情地肯定那些曾在一个历史时期有力解决了社会生活困境的理论;同时不忘快意酣畅地哂笑那些试图以个人的力量改变历史进程但缺乏必要理智的人。

五六十年代,加尔布雷斯满怀道义色彩的论说文字,给予生活在动荡的经济环境中的人们极大的安慰,在欧美红极一时。他的经济学作品一本接一本地成为畅销书,《丰裕社会》《1929 年的大崩溃》《美国资本主义》使他获得了颇高的社会名誉,甚至他在闲暇之余写的小说、传记以及散文,也成为人们争相阅读的对象。主流经济学家对他的态度却并不和善,从各方面指责他的缺失。加尔布雷斯并不在乎自己是否拥有经济学家这样的名号,但是,成为一个公共知识分子,却是他为之骄傲的。在由自己的智力保障的范围内,从各个方位,将自己思想的力度引向一个核心,即促进社会的理性秩序,并积极探索有效的方式,来影响大众思维。

社会生存是一个连续的过程,政治学便比任何一个学说来得漫长。亚当·斯密、李嘉图、马克思或凯恩斯,这些充满智慧和远见的人的学说,都是短暂的。包括加尔布雷斯自己通过《丰裕社会》《新工业国》《经济学与公共目标》三本书构建起来的思想体系,也是短暂的。加尔布雷斯对此,态度明朗,从来不认为自己有义务为自己的观点做漫长的辩护,他要做的是使自己熟悉环境并相应地形成自己的思想,而不期望将自己的思想运用于他全然不知的世界。

写作是一种加入公共社会的积极言说

至耄耋之年创作《美好社会》,加尔布雷斯不再像以往那样满怀幽默亦不乏自信和得意地批评那些既定的立场,更多的是对人类世界的柔情和爱,同时融合着对人性脆弱部分的理性的宽容。他把美好社会的本质界定为:美好社会里的每一个成员都能过一种有价值的生活。

加尔布雷斯的思考,一直带有政治行动的气质,从不掩饰自己对创造一个美好社会的渴望。以研究复杂的利益关系——经济学立身的加尔布雷斯,他曾身兼教授、作家和政治家等社会角色,确实如他自己所说,假如他不是以一种自居的知识分子的方式写作的话,他扮演的任何角色都会不为人知。

在过去的那么多年,加尔布雷斯在分析社会权利与权力的过程中,创造“丰裕社会”、“常规智慧”、“抗衡力量”、“技术统治结构”这些广泛流通的语汇,从言说的层面拓展了个人对社会发表意见的论域,也在一定意义上增添了个人之于社会的价值。界定和描述完美社会,则是直接将个人的价值纳入理性经济人的社会关怀中。

据说,加尔布雷斯家里放着一个枕头,上面写着,谦虚是被人们过高估计的一种美德,加尔布雷斯把它称作是加尔布雷斯第一法则。一个公民社会最脆弱的对话,是“彼可取而代之也”,不是骄傲自大亦非壮志凌云,这是民主基本的情感基调。加尔布雷斯的一生,就是在把这样的声音扩大,在政治生活中,领导人等同于普通人,没有必要树立一个高大的形象来让社会进行顶礼膜拜,而个人毫无作为。

他曾在自己的著作中提出,如果可以,他希望能提出一种度量方法,通过它,我们可以判断自己在社会生活中的参与度和贡献度。他并不高明的建立数学模型的能力,让他这个希望一直处于落空状态。人需要靠自己去理解和塑造自己命运的进程,而不是任何理论,这是他最后留给世人的话。


1941 年,西北战地服务团抗敌剧社演出的《日出》剧照 CFP/ 供图

新文学·旧史料

戏剧家曹禺先生

郭娟 / 文

2010 年是戏剧家曹禺百年诞辰,纪念活动不少。前两天鲁迅博物馆还有一个曹禺戏剧史料展,据说是一位民间收藏者贾俊学先生个人集十几年精力、财力收藏的。曹禺先生的戏迷肯定是很多的——《雷雨》《日出》《原野》《北京人》,从话剧演到电影、电视剧,从国内演到国外,从国统区演到延安,谁会没看过呢?

曹禺原名万家宝,“曹禺” 这个笔名是由繁体“萬”字上下一拆而来的。在我看来,曹禺一生也有截然分开的两段:那个携带着巨大才华的少年天才,在短短几年间接二连三写出他一生中最重要的剧作,如迅雷闪电震动中国文坛、剧坛;之后,这样的创作高潮在他个人生命中再也没有出现过。虽然“文革”结束后文坛呼唤老作家再创佳作,曹禺也一度抖擞精神,殚精竭虑地创作《王昭君》,但终于没能迎来第二春。那个照片中英气勃勃的清华学生、才华横溢的青年剧作家,遁化为矮矮胖胖的、我在他木樨地寓所或北京医院病房见到的曹禺先生了——与曹禺先生握手,他的手绵软若无骨,让我心下一惊;告别时,起坐行动已不方便的曹禺先生,偏要挣扎起身,蹒跚到门口,垂手弯腰致恭送礼,这让我和同去的老编辑惶愧,再三阻止他不得,赶紧陪着此起彼伏地作揖鞠躬。心想这大剧作家礼贤下士竟若此,又想曹禺先生会不会是突然进入了某个戏剧情境中?因为记忆中去看望他几次,只有一次是这个样子,很有戏剧感。

上世纪 90 年代几次近距离接触曹禺先生,缘起于我所在的人民文学出版社要出版他的五个单行本《雷雨》《日出》《原野》《北京人》《蜕变》,后来又将前四个汇成一本“世界文库”丛书中的《曹禺戏剧选》。这次出版的特别之处是用三十年代初版本为底本而弃用解放后经过删改的各种版本——这种为了跟上时代的删改在 50 年代一批老作家的旧作出版中相当普遍。而回到初版本,保留作品原貌,显然令曹禺先生满意,愉快地签下 10 年合同。

当然,初版本也有错漏,“手民”误植之处,我将编辑过程中看出的问题记下来,请曹禺先生定夺。曹禺先生摘下眼镜,举着书,距眼睛很近,认真看着,当场解决。所以这几个单行本可以说是以初版本为底本、经曹禺先生最终“钦定”的。记得《雷雨》中逼蘩漪喝药那场戏中有一句蘩漪的台词,“像疯子一样看着我”,我提出在“像”字后面似乎漏印了一个“看”字。曹禺先生仔细看上下文,同意添上了。也许是戏文触动了他,他突然焕发了神采,伸手快速搔了两下头发,说,那时候年轻,情绪上来拼命往下写,文字啊也来不及想,就是写、写……

那是唯一的瞬间,我在老年曹禺身上看到了《雷雨》时期的兴奋的、充满艺术家气质的曹禺。曹禺先生去世后,他的女儿万方写过一篇回忆父亲的文章,她以女儿和写作者双重的敏感追忆了曹禺努力要回到年轻时那种写作状态而不得的极度痛苦、不甘心!这使我蓦然想起那个青春焕发的瞬间。

且不说一个作家的创作力在自然状态下会持续多久,单从曹禺这一代作家一生经历的大背景看,解放前兵连祸结,解放后运动不断,能活下来就不易;而活下来的人,多半身心俱伤残。

“文革”中,曹禺剧作均被“批倒批臭”:《雷雨》是“美化资产阶级、污蔑劳动人民、宣扬阶级调和、阶级投降和资产阶级人性论”;《日出》是“人妖颠倒,是非混淆”;《原野》是“美化地主阶级、丑化农民”;《北京人》是“为没落封建地主阶级大唱挽歌”;《蜕变》是“为蒋贼树立记功碑”;《胆剑篇》是“为彭德怀鸣冤叫屈”……这些大批判“雄文”的论证套路是:先引用一段毛主席诗词或语录,然后以此为武器 “分析批判”作品,最后得出关于作品、作者的结论——当然是政治结论。那时一切文艺都是政治。

贾先生收藏中就有这类 “文革”时期报刊。一篇题为《响的什么雷?下的什么雨? 》的文章,先引毛主席语录“世上决没有无缘无故的爱,也没有无缘无故的恨……”,然后批判道:曹禺却为周朴园父子的虚伪的“爱情”戴上“通情达理”的假面具,“其用心完全是为了掩盖周朴园父子玩弄侮辱劳动妇女的反动本质。”曹禺“肉麻地吹捧”蘩漪——“一个精神空虚,思想堕落,性情变态的坏女人”——说她有火炽的热情,强悍的心,敢冲破一切桎梏,做一次困兽的搏斗;“什么火炽的热情?完全是资产阶级情欲的放纵。什么困兽的搏斗? 无非是为了满足自己的情欲而不择手段地胡来。”曹禺还让工人鲁大海“把从资本家手中夺来的镇压工人运动的手枪,乖乖地还给周萍”,“这不是公开宣扬向阶级敌人缴枪投降又是什么? ”这种咄咄逼人的文风,不由得令人联想到纳粹女导演里芬斯塔尔为希特勒所拍宣传片的某种美学风格。

此外,这类大批判文章还必与政治人物挂钩,如 “揭露”“中国赫鲁晓夫”(指刘少奇)50 年代观看《雷雨》后一边拍手一边连声赞“深刻!很深刻!非常深刻!”又“揭露”曹禺在“无产阶级专政下”,“为掩饰《雷雨》的反动面目”,“企图把剧本中丑化工人和美化资本家过于露骨的词句和情节作些修改”,“二阎王周扬”得知后却“执意不肯”,下令“要保持原来的面目”——周扬的“反动”今天看倒是“懂行”;不过,事实是曹禺还是改动了剧本,连初版本中有基督教堂的“尾声”都删掉了。即便如此,《雷雨》还是“大毒草”。

这类文章倒是也可以反面文章正面看,比如下面一段就生动再现了 1954 年《雷雨》上演时的轰动场面——

这部诲淫诲盗散发着资产阶级臭气的大毒草一上台,一批资产阶级的遗老遗少、流氓阿飞立即像苍蝇逐臭一般嗡嗡而来,“欣赏”得有滋有味。

今天已找不到这类文章的作者了,谁愿意承认?当初他们就躲在一个个如雷贯耳的笔名后,什么“红卫江”、“红艺兵”、“多奇志”、“井岗松”、“千钧棒”、“齐向东”,如同面具戴在脸上而投入荒诞剧演出;更有以“集体”和“群众”名义出场的肆意诬谤——

“一位解放军”看了《雷雨》后气愤地说:我看这个戏里的人物没一个好玩意,污七八糟的……

有“工农兵”来信质问《胆剑篇》:说吴兵“外强中干”“满身铠甲却面有饥色”,不是有意影射我国三年自然灾害又是什么?

“一位工人观众”看了《日出》后气愤地说:我恨死旧社会了,可一进剧场,我又回到旧社会……这是什么玩意儿!

“文革”可不就是全民参与的一场大戏!从上到下,各个阶层,各种人物,野心与欲望,人性的扭曲,理想的僭妄,神圣的虚妄,荒唐的真诚……种种遗迹在不可说的禁忌与不堪回首、欲说还休之间,一片混沌苍茫。比如当时人们疯了似的大跳“忠字舞”,是基于怎样的心理与现实?今天看来多么怪诞,没逻辑,不可思议!——一个学跳舞的女孩看了电影《山楂树之恋》中的“舞蹈”,评价说:太吓人了!这让“文革”中跳过这种舞蹈的一位女士感到惊诧、伤心乃至愤怒——昨天与今天之间已然断裂。

而大戏剧家曹禺亲历“文革”大戏,椎心刻骨,却终于没能写出——他当然不甘心!

> 今天已找不到这类文章的作者了,谁愿意承认?当初他们就躲在一个个如雷贯耳的笔名后,如同面具戴在脸上而投入荒诞剧演出



3D视觉·新纪元系列报道之十五



华盖创意 / 供图

电视的未来:让想象飞一会儿

张易 / 文

电视从未产生像现在这样的吸引力。这既是对亿万观众而言,也是对那些试图进入这个产业的公司而言。除了传统的电视生产商和内容供应商,现在电视行业的参与者又增加了电信和互联网这两个在当今商业世界最具权势的行业。它们在一起正试图重新描绘电视行业的未来。很多令人惊喜的改变已经发生,包括3D、OLED等技术在电视上的运用,三网融合对于电视产业格局的重塑,以及Google TV和Apple TV等可能给电视行业的收视习惯带来的颠覆……

电视行业正孕育着某种革命性的变化,未来电视会怎样?在回答类似问题时,我们的想象力似乎总难跟上科技进步的步伐。如果我们无法描述一个很具体的未来,那么我们或许可以借助未来学家尼葛洛庞帝曾在《数字化生存》一书中的表述:"理解未来电视的关键,是不再把电视当电视看待。"

技术的未来

日前,工信部网站发布信息称,中国基于AVS标准的3D电视技术试验系统取得了重大进展,首次实现3D电视节目制作和播出系统的集成。据了解,该系统采用中国自主知识产权的AVS音视频编解码标准,涵盖了包括3D采编播设备、内容制作、终端显示设备等在内的关键技术,首次集成了AVS 3D电视节目制作系统和AVS 3D电视播出系统,对完善中国3D电视技术及产业链、推动自主音视频标准的应用具有积极作用。这是中国3D节目从拍摄到视频输出的第一次验证。

在告别了3D电视元年2010年后,3D电视技术及其相关产业正以更快的速度向前推进,中国电子商会消费电子产品调查办公室发布的报告指出:2011年中国将全面进入LED电视普及期,3D电视消费将逐步放量。

可以说,每一次消费潮流的到来,都是以技术的进步作为铺路石的。逐渐成熟的3D技术即将迎来自己的春天。但技术进步的脚步并不会就此停滞,人类对电视这座金矿的挖掘其实才刚刚开始。从电视机发明以来,科学家就在不断地穷尽一切可能,让电视达到更加完美的状态,从清晰度、亮度、尺寸、收视体验等各方面挑战新的高峰。以显示技术的进化史为例,从最早的笨重的黑白显像管,到彩色,再到液晶、等离子,再到3D的运用,每走一步,都让显示屏上的世界与真实的世界更拉近一步。

尝试还不止于此,如何让电视更加美观、便携也是科学家努力的方向之一。1999年11月,日本夏普公司开发成功世界上首台塑料液晶显示器,与玻璃液晶显示器相比,塑料液晶显示器重量减轻了2/3,但使用寿命却延长了10倍,而且即使掉到地上也不会破碎;CLA R O公司2005年曾推出了一款以前从未见过的电视———透明玻璃电视,名为"H oloscreen",它通过投影全息画面到玻璃上来显示图像;南京邮电大学的科研人员已经研发出了OLED(有机电子发光二极管屏)电视,与市场上通常见到的液晶电视不同,这种新型电视机屏厚度超薄,可以做成同纸一样的厚度,而且可以像纸一样随意折叠。从效果来看,这种显示器无论是亮度还是对比度,都要比现在的液晶电视高一个数量级。科研人员预计,未来三五年内,OLED就可能投入商业化生产。

与对电视的显示和外形的改造相比,对于电视内核的升级或许更具革命性意义。谷歌和苹果这两个IT业巨头,近年来也将自己的热情倾注到了电视上。他们分别推出来Google tv和Apple tv,虽然目前而言这两款产品都难以成功,但他却很明确地昭示了这样一个信息,即电视与互联网的结合将成为大势所趋。方正证券IT分析师邹万红表示:"虽然现在电脑的普及率非常之高,但电视仍然作为每个家庭娱乐中心存在着。能够控制每个家庭的娱乐中心,对于这些IT巨头而言是非常重要的。"

有人提出了"TV-Plus"的概念:电视不再仅仅是被动收看广播电视节目的工具,而是成为数字家庭的中心:为用户提供更真实的现场感(3DTV)、异常便宜的视频通话(Skype at TV),甚至可以一边欣赏大联盟的比赛,一边用Twitter和同好们交流心得(iNetTV)。

这些技术都可能在不久的将来得到普及,但首先要做的,是用什么样的力量去驱动这些功能。答案是,也为电视安上一颗类似于电脑的"芯"。

2010年6月芯片业巨头英特尔CTO兼研究院负责人贾斯汀在接受采访时表示,用于Google TV的4100芯片是英特尔在电脑领域之外,首次直接进入消费电子领域的一个信号。"大家将会看到许多采用4100芯片的其他类似电视的产品。Google TV只是我们所谓的电视的下一次大变革的首个生动案例。"

贾斯汀兴奋地宣称:现在,我们认为将电视和计算结合的时机到了。"我喜欢用'计算和电视'的提法,而不是网络和电视,因为这不仅仅只是在10英尺远从大屏幕来浏览网页。我们正在制造芯片来实现这种愿景。"他说。

应用的未来

正如贾斯汀所说的那样,电视的革新也许会让你感到意外:在不久的将来,你可以对着电视机"说话",告诉它你想看什么,而不论你想看的东西是来自有线电视台、互联网电视提供商,还是你自己的私人视频库,电视都能马上为你提供服务;你还可以通过一个3D电视界面浏览视频节目列表,举手之劳,轻松预览正在播放的节目并决定看哪个频道。

> 尽管今天的监管政策对于用电视机收看网络音视频还有一些限制,但人们可以在电视机上自由冲浪于互联网的海洋中的日子迟早会到来

技术和应用总是相辅相成,互相推动。技术进步源自于运用方面的需求,而技术同时也会创造新的需求。在传统的收视习惯中,观众面对电视时是被动的,他无法决定电视上播放什么、何时播放,但现在这样的规则正在改变。

Google TV最鲜明的特点在于,搜索框使大屏幕电视得以与互联网丰富的内容相连接,用户无需翻阅电视节目单,即可轻松搜索多达"一百万个频道"的节目内容。Google TV借助无线信号连入互联网,只要在遥控器的搜索框内输入你想要的电视节目,液晶电视屏幕旋即显示出一系列相关视频目录。观众只要选择,然后点击播放即可。

谷歌的野心似乎在于重新定义电视:它仍然是一部电视,但无时无刻不与互联网连接,让任何拥有它的人都能创造新的需求。例如,Smart TV以谷歌的应用商店为支撑,可让消费者通过Chrome浏览器购买游戏、杂志等应用。"我们的目标是让搜寻节目变得更加有趣方便,用户对收视内容有更大的控制权",这种全新的平台,或许将改变电视的未来。

在谷歌发布智能电视不久,TCL集团即率先在国内研制成功基于Android操作系统的智能电视。这种智能电视和谷歌公司投入巨资开发的Google TV一样,其核心特点是其开放性和平台性,使电视像电脑、手机一样具有了操作系统,实现了电视摆脱接收机形象,成为真正的智能化产品。

中国科学院高级研究员、著名通信及广电业专家侯自强教授表示,"在三网融合试点的前夕,TCL推出基于Android的智能电视机具有重大意义。网络新媒体进入客厅的时代已经不远了。尽管今天的监管政策对于用电视机收看网络音视频还有一些限制,但人们可以在电视机上自由冲浪于互联网的海洋中的日子迟早会到来。TCL等要做的是如何在现行政策和未来之间寻找平衡点,基于Android操作系统开发的TCL智能电视,使电视成为真正意义上的互联网一环,引领了中国彩电产业的发展方向,使电视产业成为中国消费电子产业发展主要驱动力。"

对消费者来说,智能电视除了传统电视节目,还可以进行搜索,从而浏览海量的网络视频;更重要的是,电视变得可以连接互联网享受整个网络世界的资源,同电脑一样进行视频点播、视频聊天、玩游戏和网络购物等更多精彩体验,从而实现用户从"看电视"到"玩电视"的根本性变化。

在不久的将来,当你看一场足球比赛的时候,或许会出现这样的场景:你的显示器是基于3D技术的,你可以身历其境地感受到现场狂热的氛围;你不需要再等解说员喋喋不休的重复资料,因为你只要用遥控器调出的资料甚至比解说员还丰富,并且图文并茂;如果你看中了贝克汉姆脚上的那双鞋,你只要对着它按一下遥控器,这双鞋的品牌、价格、面料、购买方式就会出现在屏幕上。

当然,就像我们无法想象技术会如何进步一样,我们也无法得知未来的电视会有多少美妙的运用。但趋势无疑是清晰的,未来的电视发展方向将更加人性化、用途更加多样、效果更加逼真。

产业的未来

2010年,时代华纳联合Verizon和Comcast等合作伙伴自己开展"电视无处不在(TV Everywhere)"的网络视频服务,这项服务可向笔记本和智能手机等产品提供有线电视内容,并与有线电视收视费捆绑打包。目前,共有约2000万个美国家庭正在使用这项服务,预计到2011年底将有7000万个家庭使用。

这一行动被称为传统电视业对以谷歌为首的智能电视作出的一次回应,针对网络视频、互联网电视,美国的电视业(包括电视台和有线电视运营商)已经开始行动。这意味着,随着电视技术的变革,这个产业也处在着深度调整的前夜。互联网将为电视屏幕提供丰富的内容,第三方应用的加入将使电视变得更像电脑,而芯片商与电视终端厂商的加入甚至是云计算的运用,将使这些互联网内容能够接入更多的设备中。

北京广播学院计算机与软件学院院长吕锐教授认为:"就开放性业务而言,互联网是最具发展潜力的网络形态。互联网是一个基于标准计算机网络通信协议体系的多媒体信息环境,基于互联网来实现数据库化的应用系统,是一套成熟的应用技术体系,这对数字广播电视内容的开放式业务系统的构建和维护是十分有利的。基于互联网和Web流媒体技术的多媒体视音频业务,必将是未来数字广播电视开放式业务的主流解决方案。"

在中国,以CNTV为代表的各地电视台也正在纷纷进入网络视频领域,似乎也已经开始顺势而为、与时俱进了。据广电蓝皮书数据,2009年,全国取得互联网视听节目服务资质的网站398家,其中主流媒体213家,占总数的53.5%。

网络电视的突出优势是,通过网络向主动选择该内容的观众传播比通过无线电视向大众传播更为经济实惠。这将会使很多的小众节目得到生存空间,同时传统的节目会得到更多的播出渠道。电视台所要"集成"的内容来自于专门的内容提供商,节目的生产制作不再是它的职责,电视台转型为平台运营商,专门负责整合数字电视频道、综合信息处理和管理用户群。你会看到,未来数字电视用户所享有的服务来自内容提供商、媒体企业和网络运营商三方的协作。

数字付费电视技术与解决方案提供商NDS公司的首席市场官尼格尔·史密斯(Nigel Smith)预测未来的电视产业模式时认为:出售高质量的点播电视服务是收入来源,但是广告也能有一定的收入,它让电视台能有钱制作出更高质量的节目。未来新的技术可能还有机会增加广告,比如链接在电视节目上,可以弹出来的广告。因为能够精确地了解观众的需求,不用"在广告中插上电视剧"了,因为受众更为精确,广告商也愿意花更多的钱来做广告。

相关链接

TCL引领3D时代



2010年,3D电影引爆3D市场。3D世界杯、3D亚运试播等,毫无异议地为2010年烙上了"3D电视元年"的行业背书;而伴随着工信部、广电总局把3D电视标准提上议事日程,以及国内多家电视台3D电视频道的呼之欲出,2011年,3D电视进入发展"快车道"已经成为必然……

TCL在3D领域同时掌握裸眼、快门、偏振光3D技术的"全横贯"技术实力与"全阵容"强大产品优势,更被授予"年度3D电视标准行业典范"殊荣。

从全球范围来看,3D电视的竞争将是全产业链的竞争。中国3D电视要崛起,必须依靠这种全产业链的集体发力。奥维咨询总经理喻亮星认为,3D时代,彩电产业竞争的核心,将变为标准制订、内容制作、信号传输、显示解码、终端制造在内的全产业链竞争。

联合策划:
经济观察报 The Economic Observer
TCL

Business Review 商业评论

编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:周一暄 2011.1.3

时尚猎手

本报记者 张晶 香港报道

当我们起身结束访问的时候，才留意到隔壁桌坐的是杨千嬅。这是香港中环四季酒店的一间酒吧，人流攒动却并不喧闹。这里之所以被明星们频繁光顾，不仅仅出于酒店提供的良好服务，更重要在于一条可以直达另一高端购物场所的隐秘通道。他们在那里可以享有专门的白金套房服务，无需出现在店面，便有买手依其需要把产品一一奉上，购物结束之后，可搭乘门外的专设电梯直达停车场，扬长而去。

杨千嬅似乎也没有留意到一臂之隔的吴宗恩(Jennifer Woo)，但是她的生活不可能与这位年轻总裁所执掌的连卡佛毫无交集，而上述如港剧一般的购物体验，想必也曾不断出现在她的生活之中。

在拥有连卡佛总裁这个身份之前，吴宗恩的名字更多地与她的显赫家族联系在一起——外公是昔日的香港船王包玉刚，李嘉诚之前最富影响力的香港富豪；父亲吴光正则身兼会德丰有限公司及九龙仓有限公司两间上市公司的主席职位，并曾长期担任香港贸易发展局主席。

当家族企业被家族的下一代继承时，人们通常都会对接班人持怀疑的态度。如果这个接班人碰巧又是女性，而且年轻、漂亮，这种怀疑就会愈加强烈。身处男性主导的香港商界，这位在当时年仅26岁的总裁是如何打上自己的标签呢？

这显然要归功于她对于这桩家族生意的一次影响深远的转型。自2003年被任命为连卡佛总裁以来，她试图将这间诞生于160年前的百货公司一跃转变为高级品牌专门店，从昔日“可以在这里买到从针线到船锚的一切物品”(1899年)的传统定位，转而面向更加注重生活品质的年轻一代。对此，《华尔街日报》曾不吝赞美地评论道，吴宗恩善于将五星级饭店的服务带给来购物的人们，并将店铺内看似毫无生气的衣架和种种陈设，变幻为光彩熠熠的艺术品。

不仅如此，吴宗恩同时是业务更加广泛、由六间独立公司组成的零售集团Lane Crawford Joyce Group(LCJG)的执行董事。这个庞大的零售帝国旗下经营着区域内超过500多间专门店，包括Juicy Couture、Marc Jacobs等品牌，而在香港颇具影响的Joyce精品店控股公司也隶属于该集团名下——这间拥有40年历史的买手店曾经将把乔治·阿玛尼(Giorgio Armani)和普拉达(Prada)带进了这座城市。

> 在家族的光环之下，吴宗恩如何凭借其敏感的洞察力，重新唤醒这间拥有160年历史的公司的生机与活力？

事实已经不断证明，零售业的大多数“杀手级应用”不是低价(如H&M)，就是以独特产品胜出，而连卡佛的选择显然是后者。吴宗恩在调整公司经营模式的同时重新打造品牌形象的做法，对于那些试图在艺术和商业之间寻求机会的人来说，无疑提供了一个样本。在赢得香港市场的逆转之后，她曾两度以特许经营和直营的不同方式，将目光投向内地，并伴随内地消费力量的崛起，逐渐将连卡佛打造为提升内地消费品位的传教士。

逆转女王

如果吴宗恩当初选择了其他的职业方向，她现在或许是个不错的心理医生，也可能成为一个出色的运动员——这是她工作之余最大的乐趣。在英国读完私立中学之后，她进入了美国知名的卫斯理学院，并取得了心理学学士学位。正如人们所熟知的，希拉里也同样毕业于这所学校。毕业之后，吴宗恩曾经在美国在线(AOL)工作过一年，随后便返港进入了她的父亲、香港地产大亨吴光正的这间公司。

出生并成长于这样的家庭之中，优渥的环境和往来的精英宾客，显然为吴宗恩提供了最好的商业教科书，更重要的是，这样的经历使得她自小熟悉这些上流社会人们的兴趣和品好。“我自小受到父亲和外祖父的强烈影响，经商的血液一直在我的身体中流动。到了接班那一刻，我觉得儿时那些耳濡目染的商业记忆，一下子全被唤醒了”。

当2003年吴宗恩接手连卡佛的时候，这间经历过殖民、战争、独立时代，在近六代香港人的生活中打下强烈烙印的百货公司，已经渐露疲态。吴光正也日渐意识到，即使是做百年生意的百货业，也到了重新激发活力的时刻，这首先要着眼于未来的下一代消费者。

而此时，自1999年从助理买手做起，经历了从营运、采购、市场推广到财务等不同职位近六年的打磨之后，吴宗恩已经初步显现出出色的商业才华和极强的学习能力。这也使得吴光正觉得，该把权杖交付女儿了。那次交谈仅仅是父女间的一次闲聊，但吴宗恩清楚地意识到，父亲并没有在开玩笑，“他一直有意识地在训练我，这一天的到来并不出人意料”。

尽管在香港社会，从来不乏年少接班的先例，但这项任命在当时的香港商界，依然成为了不小的新闻。人们都在谈论着她的年龄，对多数人来讲，26岁正是迷茫无措的年纪。而这间百年老店中的诸多元老们也都在观望着，看她如何来完成这个并不轻松的角色。

事实上，不仅这间百年老店亟待改变，香港的零售业态也面临着一场变迁——媒体已经讲述了多年新富阶层的故事，西方的奢侈品大牌在积极着手重新打造精品店铺，类似潘笛生这样掌控着DKNY、S.T.Dupont等众多西方品牌的代理商，在当地依然颇有影响，寄望于在整个亚太地区享有对西方品牌的主导权……

吴宗恩显然有自己的主张。她斥资2亿港币，富有想象力地在百货业本已云集的中环打造了8000平米的全新店铺，气魄惊人。不仅如此，她还提出让员工一概接受五星级酒店礼宾服务的培训，甚至自己与50多个买手一起，飞赴各大品牌的新品发布现场，搜集新品，与卖家商谈、签订协议。接下来的事实证明，位于香港国际金融中心（IFC）的这家新店，成为了连卡佛单体利润最大的店铺。

下转50版



吴宗恩 受访者/供图



价格“铁幕”下的家电 B2C 之惑

张昊 / 文

“这是最好的时代,也是最坏的时代。”

当新七天电器网 CEO 左英杰用狄更斯的这句话来形容如今的家电类 B2C 行业时,他的笑容中有一丝酸楚。在略显简陋的办公室里,他满是激情地描绘着五年后家电业渠道的样子。他的敌人是国美,他的目标是平分天下,而他的公司目前只有 46 人。

库巴网则刚刚告别窘迫的日子,宽敞的新办公室人来人往,很是热闹。副总裁彭亮推开了几个会议室的门都发现有人,最后只得在总裁王治全的办公室接受采访。“和国美合作后,事情突然多了很多。”在采访中,他不断地接着电话。

谈起 2010 年,左英杰和彭亮都感慨万分。它注定是一个里程碑,因为在这一年,消费者接受了“京东价格”,但也在这一年,京东商城、库巴、新七天体会到了突破传统价格体系“铁幕”的剧痛。

第三极

家电类 B2C 就像沙漠里的宝藏,但多数人连碰的勇气都没有,原因很简单,宝藏被国美和苏宁两大“怪兽”守着。而资金和货源则像干粮和水,需要源源不断地供应,否则,连“怪兽”都没见到,你就死了。

如今,日用品、快速消费品有超市、便利店等各种分销渠道;汽车、奢侈品、房地产也早已进入品牌直营时代,甚至包括渠道集中度非常高的家居行业,也不是哪家卖场说了算。唯独家电行业,被庞大甚至畸形的两家寡头控制,百思买、灿坤以及生死未卜的万得城在国美面前,都成了浮云。

国美和苏宁犹如冷战时期的美国和苏联,利用价格对整条产业链进行着“铁幕”般的统治。其实两大巨头自己当年也是经历过数次反封杀,才最终击碎价格体系,只不过它们已由“革命者”变成了“被革命者”。

左英杰认为“国美模式”变了味,“它们不计成本地扩张,但同时由于过于臃肿,横亘在供应商和消费者之间,反而阻碍了产业链的效率。”曾担任创维北京公司总经理他没少吃这一模式的苦头。国美和苏宁每开一家新店,就会给各个厂商下达“任务”。“他们会说,老左,这个摊位 40 万给你。你敢不要吗?”毕竟销量还握在“美苏”手里,而且,“这只是一部分,再加上促销费用、宣传费用,厂家 30%的利润就扔在渠道上了。”

这种经营模式早已显示出了对产业链的破坏:制造厂商只能得到微利,并且丧失了话语权,受制于渠道;消费者的钱并不能物尽其用,其中很大一部分投向了“钢筋水泥”。

在这样的市场环境中,“京东价格”的被认可就成了必然。制造商只需要花一半的钱在渠道上,而消费者则可以在一台液晶电视上节省上千元。

然而,京东商城们能否成为“第三极”还是要受制于“美苏”。“人家是几千亿元的销量,而你才几十亿,有什么资本跟上游厂商要价格?”彭亮坦言,虽然制造商都在拥抱互联网,但总是“偷偷摸摸”的,因为中间隔着“美苏”。而且在未来几年内,这个情况都不会发生根本性的变化。

其实家电类 B2C 之前并没有受到价格体系的太大困扰,因为它们那时还很弱小,进货渠道仅限于各级经销商,而经销商为了冲销量,拿返点,一直表现得很友好。但随着销量的不断提高,经销商已不能满足京东商城们的需要。它们需要绕过经销商,直接向厂家要货源、要价格。这时,B2C 网站就不得不站在“美苏”这个行业最大经销商的对立面。



京东商城们能否成为“第三极”还是要受制于“美苏” CFP/供图

“只有达到一定的量,我们才能有话语权,而这需要好几年的用户积累,至少不能很快达到。”左英杰利用自己的人脉与 80%的厂商签订了供货协议,“可这并不代表我们绕过了国美,因为拿货价格还是要高于它。

一位不愿具名的彩电业人士虽然很看好家电类 B2C 的前途,但他认为想成为“第三极”还早,“‘美苏’占据 3000 亿元的市场,如果京东商城想与这两家三足鼎立,至少要有 1000 亿元的销量,而它目前的销量刚过百万,即使以 200%的年增长,都至少要三年。”

死循环

面对价格瓶颈,规模化成了京东商城们眼前的头等大事。但要追求规模,资金则是一个不可回避的话题。贷款有难度,京东商城们只能进行一轮又一轮的融资。可家电类 B2C 不同于其他电子商务,正如彭亮所说,“几千万元对于一个服饰类 B2C 已经足够了,到了我们这儿,还不够进一仓库的货。”更麻烦的是物流。由于国内的第三方物流公司无法提供家电上门安装等特殊服务,因此自建物流成了不得已的选择。

据京东商城内部人士测算,一个 10 万平方米左右的大型物流中心,包括土地、建筑、库内设备以及其他附属设施,至少需要花费 6 亿元。而要想做全国市场,至少需要 4 个大型物流中心,这就意味着仅库房就需要花费 24 亿元。再加上各类二级库房和配送站,建造最基本的物流体系至少需要 30 亿元。这谈何容易,即使像京东商城的销量,也难以应付这样一套物流体系。因此,新七天选择了只做北京市场,而库巴则投靠国美,依靠国美的现有渠道。但这些只是权宜之计,因为它们总有一天要面对全国市场。

下转 51 版

华美银行:传统型银行的胜利

张邦松 / 文

谁是过去一年美国最好的银行?在《福布斯》2010 年 12 月公布的一个榜单中,你找不到任何一家大型银行的身影——他们中的大多数仍在为次贷危机中的糟糕表现买单。经历这次灾难之后,大多数人开始意识到在所有属于银行的气质中,最重要的一条一定是——稳健,《福布斯》这份榜单的评价体系正是以此为基础构建的。华美银行这家全美以华裔客户为主要市场的商业银行在评比中排名第二。而在《财富》杂志推荐的 2011 年最具投资价值的美国股票中,在纳斯达克上市的华美银行也名列其中。



吴建民 华美银行董事长兼首席执行长

过去的一年,华美银行以较低的代价成功收购了破产的联合银行,让自身的资产增加 60%多,超过了 200 亿美元。实际上,自从董事长兼首席执行长吴建民在 1991 年入主华美后,这样的事情几乎每年都在发生。通过稳健的经营策略和精准的并购,华美银行已经从一家仅有 6 亿资产、服务于洛杉矶华埠的储贷银行发展成为一家提供全方位服务的商业银行。

这家创办于 1973 年的银行具有浓厚的华人风格,这不仅体现在其服务对象上,更体现在低调、甚至看上去有些保守的经营风格上。成立至今,这家银行给人的感觉永远是四平八稳,相比华尔街上演的各种令人炫目的赚钱技巧,它几乎显得笨拙而不合时宜。在如何成为一家出色的银行这个问题上,它与华尔街的理念就像彼此的地理位置一样相去甚远——一个在东海岸,一个在西海岸。

“我从来不乐观,如果太乐观就会出大问题。”出身于香港的吴建民一直用如履薄冰的心态经营银行,这种谨慎的态度帮助华美银行在网络泡沫、亚洲金融危机、次贷危机等一次次危机中逃出生天。然而,保守的经营方式并未让华美银行停滞不前,在 1997 年至 2007 年间,华美银行连年创下获利新高,平均每股获利年成长率达 27%。美国的分析师预计,华美 2011 年盈利可增长 51%,远高于同行平均 11%的预计增幅。华美银行的业绩表明,在这个金融模式变幻万千的时代,坚守一些银行业固有的传统价值观不仅是一种美德,同时还可能得到丰厚的回报。

厌恶风险

华美银行的发展史上,鲜有激进的经营策略,但一旦遇到重大的发展机遇,其行动能力却令人称道。

1991 年 5 月底,吴建民从德勤会计师事务所进入华美银行,当时的华美银行只是洛杉矶的一个小银行,有 8 家分行,资产只 6 亿美元。吴建民听说有一家位于旧金山的华裔银行因经营不善倒闭,他马上与政府的联邦存款保险公司(FDIC)取得联系,商讨收购事宜。一个半月后,1991 年 7 月 12 日,华美银行成功收购这家银行,一夜之间从一家洛杉矶的小银行变成了在洛杉矶和旧金山这两大城市都有网点的银行,资产规模也增加到 10 亿美元。据吴建民回忆,1991 年至今,华美银行大约进行了十五、六次类似的收购并购,都是以最小的代价获得最大的发展。例如在收购联合银行的案例中,华美银行只需负责两成坏账,其余由 FDIC 负责。

这些并购帮助华美银行获得了快速成长,资产规模与日俱增。但是,真正让华美银行立于不败之地的秘诀,则是它们对于风险近乎极度的厌恶。根据投资分析机构报告,华美的资本结构优于同行,其不良贷款比例约为 3.1%,低于同行平均值 5.1%。

华美银行成立 37 年来唯一亏损的年度是次贷危机最为严重的 2008 年。但是,因为有了严格的风险管理措施,华美银行不仅迅速从亏损状态下摆脱出来,而且借机一举收购了资产规模与自己相当的联合银行。

“在 2007 年下半年,我就已经感觉银行业可能会有大问题。”吴建民说。但他在和股票分析师交换观点的时候,并没有听到太多赞同的声音。但这并未影响吴建民的判断,多年的银行从业经验,让他对风险具有敏锐的嗅觉。

他迅速采取了行动。2008 年初,华美银行开始出售不良贷款,这意味着巨大的损失,多年来的连续盈利记录也将就此终止。“这些我都不管,我的宗旨就是要保护每一个客户的存款。”吴建民说。在甩卖不良贷款的同时,华美银行决定在市场一片低迷的时候增资扩股。“因为一次亏损很多的时候,不增加资本的话,资本就会缩小,就可能会有危险了,所以我同一时间增加资本。”华美银行在 2008 年和 2009 年分别以 13 美元每股和 6.5 美元每股的价格进行了两次融资。“2009 年的融资价格已经非常低了,我也很心痛,但我觉得还是要做,一定要让外面看到,我们银行的资本比例在全美国银行中是非常高的,要给客户以足够的信心。”吴建民的决定招致了很多股东的异议,但他表示,活下来是最重要的。

自经济衰退以来,华美银行大幅增资共计 6 亿零 780 万美元,强化了原本已较为稳健的资本结构,同时减少了 22 亿美元的土地和建筑贷款以降低风险,这些作法使该行在备受挑战的环境下得以顺势扩张。“到 2009 年中的时候,我们差不多所有的问题都解决了”。而很多银行直到 2009 年初才发觉问题的严重性,但为时已晚。

> 这家银行给人的感觉永远是四平八稳,相比华尔街上演的各种令人炫目的赚钱技巧,它几乎显得笨拙而不合时宜

中国攻略

正如其中文及英文名所寓示的那样,华美银行一直致力于成为沟通美国和中国金融业务的桥梁。

“华美银行英文叫 East West Bank,如果只做华裔移民,就是在 East 那边,这不是一个真正的 East West Bank。”吴建民说。进入华美银行后,吴建民意识到银行拥有如此多的华裔客户,而这些客户跟中国保持了紧密的关系,这可以帮助银行对亚洲的商业发展有更多的了解。“如果美国主流的商业、企业对东南亚及中国的发展有兴趣,我们就可以做一个中间的桥梁。”他说。从 1995 年开始,华美银行逐渐由一个美国的华人社区银行转变成为一个商业银行,业务范围也逐渐扩大。

“虽然说华美是全美最大的由华裔控制的银行,其实我们很多客户都来自美国主流社会。这些客户之所以会找华美,就是因为我们对中国的背景比较了解。”吴建民说。为了更好地达到沟通中西的目的,近年来,华美银行明显加大了进军中国市场的力度,收购联合银行即为一例。虽然在美国本土经营不善,但作为美国当时的第一大华裔银行,联合银行的中国业务却一直非常稳定。收购联合银行将让华美在中国市场得到更大的发展空间。目前,华美银行在上海、汕头以及香港设有分行,在北京、广州、上海、深圳和台北也设有代表处。

但是吴建民表示,华美银行在华暂时不打算发展面对普通消费者银行业务,因为中国现在已经有很多很大的本地银行,这些银行不但是规模大,资本雄厚,还有政府的支持。在中国这么大的一个国家来一步一步、慢慢地去增加网点,会花很多时间,对资本的要求也很高。吴建民表示,现在华美银行在中国主要是为美国客户寻找在环保、房地产、玩具和电影等行业的投资机会,及提供相应的服务。2004 年开始,中国的房地产企业中坤集团用 400 万美元的原始资金最终撬动了 3000 万美元的贷款,在美国洛杉矶投资了一个体量为两万平方米的商业中心项目,华美银行就是此次投资的最大支持者。

“我们希望进一步帮客户在中国发展,另外现在中国到美国投资的人也越来越多,以前是在美国的西海岸等他们过来,现在我希望我们在中国的办事处和分行,尽量多花一点时间,去帮助中国企业,帮助他们去美国投资,聪明地去投资。”吴建民说。

时尚猎手

上接 49 版

2005 年,吴宗恩在亚洲最赚钱的购物中心太古广场开出了另一家门店。即便是位于时代广场的老店,也同时经历了大手笔的升级和重新打造的命运。“一间商场在一个城市拥有四间店铺,这并不寻常。就像在伦敦只有一个哈罗德,在巴黎只有一个老佛爷,但在香港,却有四间连卡佛,所以需要对它们进行差异化的定位”,之前在英国 Selfridges 工作、随后成为连卡佛高级副总裁的 David Riddiford 曾对媒体这样解释。

“Jennifer 是一位同时拥有敏锐的时尚直觉和商业才能的总裁,对于连卡佛的这次转变,她发挥的作用的确无法替代。”一位在连卡佛供职超过 20 年的员工事后如此评价。

或许是继承了父亲身上的实干勤勉的基因,吴宗恩并不喜欢抛头露面。相比于经常成为时尚派对的座上宾客,她更乐于将时间花在公司,甚至会经常出其不意地在店铺内转来转去,留意顾客的一举一动。

在吴宗恩上任之后的仅仅 12 个月内,所有店面的销售业绩均有了两位数的增长,连卡佛整体的年度业绩比同期增长 19%,达到 19 亿港币。而在她上任五年间,连卡佛的业绩更获得了三倍增长。吴宗恩也自此成为香港媒体众口一词的“逆转女王”,并以“具有锐利的商业眼光”被《时代周刊》评为亚洲十大年轻时尚创意才俊。

她一直津津乐道 Balmain 对老品牌的成功复兴,作为这场变革的主导者,吴宗恩也初步引领了一个“老品牌”的蜕变。在连卡佛 160 周年的庆典上,甚少参与商业活动的香港特别行政区行政长官曾荫权出现在现场,这本就是个象征。他在一旁微笑地听着自己的这位晚辈讲到,“连卡佛的出现几乎伴随着香港商业的诞生,而现在它又在迎来新生”。

新大陆的冒险

吴宗恩很少接受访问,一旦出现在报章上,往往是一袭黑衣,显示出一种严厉而不容抗拒的美。如果你乐意去解读,这背后别有深意——它其中包含着家族观念、男性主导的香港社会中女权时代的来临、中国消费力量的崛起、内地生活方式的变革。她所要做的,是接管这个企业,并在瞬息万变的时尚领域像猎手一样捕捉机会。

在香港这个独特的购物生态中,一则拥有东西方面孔交织的本地居民,一则属于来自内地的大陆游客,在过去几年间,后者为香港零售业贡献的利润,显现出惊人的上升曲线。香港的很多企业很早就窥视到内地的巨大机遇,但进入大陆后的现实情况,却并不是想象中那么简单。2006 年 12 月,进驻上海六年的连卡佛退出了这一市场,其在杭州和哈尔滨的分店也于次年春天陆续关闭。在顺利完成香港市场的逆转之后,看上去,这个百年老店要让这位年轻的继任者接受一下考验了。

这次的黯然退场令吴宗恩反思许久,最终她认为是“特许经营”模式的失误。加盟商并没有充分理解“买手模式”的实质,观念上的分歧引发了操作中的巨大差异,导致了最终的经营失败。

仅仅在一年之后,吴宗恩便坚定地做出了重返大陆的决定。卷土重来的连卡佛北京新店斥资高达 3 亿港币,而这一次,吴宗恩完全采用了直营方式,严格把控细节,步步为营。在她看来,对于奢侈之战愈演愈烈的京城百货业,唯有依靠个性化服务和魔鬼式的细节管理才能取胜,而这些正是连卡佛的独特优势。

在这间崭新的店铺中,无论是炭墙背景、造型奇异的铬金属树枝、16 米的媒体墙和螺旋楼梯,还是独具风格的 CD 吧和马提尼酒吧,都在试图营造不同于其他高端百货的独特购物体验。不仅如此,她还将“五星级的消费体验”带到了内地,在工作第一年,所有新员工都必须完成包括时尚、品牌、语言、服务等超过 600 个小时的培训;而这里的买手,甚至需要和市场推广部门的同事一同工作,尽可能详细地解释产品信息,力求保证将近一半的产品可以以原价售出。

某种程度上,连卡佛一直自认身兼“潮流教育者”的角色,这也使其拥有着难以归类的定位——作为在大陆第一间全资经营的店铺,这里最初超过半数都是首次出现在北京的新进品牌,包括 Dries Van Noten、Hussein Chalayan 和 Philip Lim 等等。“一个月去一次,你就可以了解到当季的潮流趋势是什么”,一位时常光顾连卡佛的顾客对记者讲。

“媒体总喜欢将我们和新光天地相提并论,其实彼此差异很大,”连卡佛负责品牌的一位工作人员谈论道,“新光天地更注重汇聚不同层次的品牌,而连卡佛则倡导‘买手模式’,瞄准注重设计师品牌的成熟消费者,即使是 Armani 这样的知名品牌,也会选择其中的个性化单品。”

来自连卡佛北京分公司的 Sophia 最近已经留意到,和以往不同的是,现在每天开店后不久,商场内便处处是拎着购物袋的人们——相比于人流,这更是实际消费力的体现。

“Jennifer 在原来的员工会议上,总谈论要使连卡佛成为亚洲时尚的风向标,现在则雄心勃勃地要将它打造为全球时尚的风向标。”Sophia 对记者说。尽管论平民装束的体面程度,香港依然是时尚的标杆,但风头转换间,吴宗恩已经将更实验和前卫的设计师作品放到了北京的连卡佛,“我不得不说,北京的消费者更勇于冒险”。

依然有分析师认为,连卡佛力主高端的“买手模式”对于目前中国大陆炫耀性消费的阶段,显得不合时宜。事实上,这种质疑从连卡佛进军大陆的第一天就未曾消除。一个规律被反复验证:唯有整个市场的消费习惯更为成熟,才会有更多消费者对个性化的需求萌发兴趣。对于连卡佛来讲,这虽然是极具定力的考验。

的确,相对那些声名卓著的西方奢侈品大牌,集聚强烈个性化品牌的连卡佛,在大陆仅仅是个新兵——早在 1992 年,最受青睐的路易·威登就已经进入了中国大陆,这也不难理解它为何成为大陆人目前最熟知的品牌,而拥有大量设计师品牌的连卡佛,进驻大陆仅仅三年。把眼神投向窗外的吴宗恩依然信心十足,在她看来,维港另一端的大陆市场,有着呼之欲出的魅力。“过去的这三年很长,但也很短。要在大陆取得和香港一样的成绩,无疑需要更长的时间,但我从来没有怀疑过,连卡佛的未来在大陆”,谈话之间,她微笑着,双手交替打起了响指。

链接

香港几大家族企业的接班人

郑裕彤家族(香港新世界发展有限公司及周大福珠宝金行有限公司)

不久之前,香港新世界酒店集团执行副主席郑志雯宣布,决心以 11 亿美元投资重新铸造新世界酒店集团。她是香港富豪郑裕彤家族第三代中唯一的女将,年仅 29 岁。在涉足家族事业前,郑志雯先后在一家国际投行和美资私募股权基金工作,担任地产业务的分析员。

目前,香港第四大富豪郑裕彤的嫡子长孙郑志刚和其弟郑志明,以及郑志雯、郑志谦,均已入驻旗下主要上市公司董事会。31 岁的郑志谦是郑裕彤次子郑家成的儿子,同时为国际娱乐的执行董事。

李嘉诚家族(长江实业集团有限公司)

李嘉诚长子李泽钜获得斯坦福大学土木工程系硕士学位,从进入长实就开始崭露头角,在加拿大“万博豪园”取得了巨大的成功,很快坐上长实集团董事会副主席的位置。次子李泽楷 1990 年开始帮助父亲打理家族产业,李嘉诚把他安排进了和黄集团,由马世民辅佐打理产业。李泽楷 2000 年吞并香港电讯,以及创建“数码港”,自此正式与家族事业分道扬镳。

李兆基家族(恒基兆业、中华煤气、新鸿基地产发展有限公司)

45 岁的长子李家杰,现任恒基中国董事长兼总裁,力主开拓大陆市场,为人低调,笃信佛教、茶道,甚少负面新闻。他所牵头成立的“青年百人会”,囊括大部分香港富豪的第二代甚至第三代,包括全国工商联副主席施子清幼子施荣忻、东亚银行主席李国宝之子李民桥、霍英东长孙霍启刚及信和集团主席黄志祥长子黄永光等。

李国宝家族(东亚银行)

自李民桥、李民斌两个兄弟 10 多岁开始到英国读书,李国宝已安排儿子的未来之路。剑桥毕业后,李国宝便安排两个儿子返港,协助父亲打理公司。李国宝曾协助曾荫权竞选特首,当时二子已经从旁协助。

金融风云

欧元困局

贾尔斯·钱斯 / 文

现在的欧洲正站在悬崖边上,面前是无底深渊。建立于1999年的欧洲货币体系——欧元——正面临崩溃,除非体系中的那些弱小者能够立即获得庞大的金融支援。据估计,2011年欧元区成员国家需要偿还至少5600亿欧元的债务。但是,高涨的赤字和债务已让欧元的存亡成了疑问。那些潜在的债主们也担心血本无归。继对希腊和爱尔兰进行纾困之后,最大的欧盟成员国德国已经拒绝再为任何援救方案买单,也不同意扩大现有欧洲援助基金的规模,共7500亿欧元,其中1200亿已被用完。

为什么此事对中国至关重要?一个原因是欧洲的资金需求是如此庞大而德国的立场又是如此坚决,所以主要的贸易盈余国家——中国是最大的——不得不出钱来阻止欧元贬值;另一个原因是,欧洲是中国最重要的贸易伙伴之一,欧元出问题,和欧元区相关的经济活动必将受到严重影响,自然也会殃及到与欧洲进行贸易的国家,包括中国。



贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com

自产生以来的十多年间,欧元已经成为一种储值货币,是国际贸易和投资中美元的重要替代品。这样一种全世界最主要的货币怎么会濒于崩溃?欧元问题一部分在于2008年伴随着纽约雷曼兄弟破产而爆发的金融危机强烈地冲击了欧洲,且影响一直持续到今日;另一部分则源于欧盟成员间的联盟并不紧密。

中国在2000年前秦王朝时统一了语言,建立了中央集权。直到今天,中国所有地区都使用普通话,昆明、西安、上海和哈尔滨的居民都称自己为中国人;印度于300年前的英国殖民时期完成了统一,而且印度人都有很强烈的民族意识;美国南北方通过1860年的内战实现统一。美国、中国和印度,人口和领土都要比欧洲大,或至少相当,都有非常强的民族身份认同,同一个中央政府,统一收税。

然而,欧洲各国从来不曾在一个政权之下,没有统一的语言,所以没有足够的时间来建立强烈的民族认同感来超越不同民族的文化和语言。法国人、意大利人、德国人、英国人、西班牙人都可以为自己的祖国而死,却不会为一个欧洲理念献身。

俾斯麦在1870年统一德国,把欧洲领向了20世纪前10年的两场大战。1945年二战欧洲战场结束之后,产生了两个问题:第一,如何在欧洲内部和平地处理德国问题;第二,如何抵制苏联向中欧和西欧的渗透。成立欧洲联盟成了一举两得的选择。

欧洲经济一体化的进程始于1952年欧洲煤炭和钢铁共同体(European Coal and Steel Commission)的成立。1957年欧洲经济共同体(European Economic Community),创始成员法国、民主德国、荷兰、比利时、卢森堡和意大利六国之间形成自由贸易区,欧洲经济一体化进一步发展。1993年,在法国和德国的领导下,12个欧洲国家共同签署了《马斯特里赫特条约》,构成了今天欧盟和欧元区的基本框架。在此条约下,欧盟各成员国都必须遵守欧洲法律,包括人权和劳工等一系列条例。但是,成员国在关系到本国的某些重要议题上保有自由决策权。尤其重要的是,这些议题中就包括税率和政府支出。《马斯特里赫特条约》在一定程度上完成了欧盟经济的一体化,但并不彻底。

《马斯特里赫特条约》提到了用统一欧洲货币来取代各国货币,如德国马克和法郎,这样的安排能够提高效率、降低风险和成本。而且,对于一个被分割成不同条块的经济区域,经济联盟和统一货币可能意味着更大的全球影响力。于是,1999年,欧元诞生了。当时的成员国有德国、法国、意大利、荷兰、比利时、西班牙、奥地利、芬兰、卢森堡、葡萄牙以及爱尔兰。希腊在2001年加入欧盟,其他的欧洲边缘国家如塞浦路斯、马耳他、斯洛文尼亚以及斯洛伐克也随后加入,形成现在16个成员国的格局。英国作为欧洲第二大经济体和丹麦没有加入欧元区,另外一些国家则宣布使用欧元的同时独立于欧盟之外。除了英国,欧洲所有最主要的国家都已成为欧元体系的一部分。2002年开始,这些国家逐步收回市场上的本国货币,用欧元取而代之。

使用统一货币并遵守相同的货币政策,意味着欧元区各国有相同的利率,然而它们仍然可以自主决定税收政策和财政支出。《马斯特里赫特条约》规定各国的债务不能超过GDP的60%,财政赤字则不能超过GDP的3%,但是,并没有一个统一的组织来协调各国的财政政策。

起初,全球金融市场对欧元保持了高度的警惕。人们注意到负责发行和控制欧元的欧洲央行(European Central Bank)并不能完全控制成员国的财政支出和借债行为,欧元区债务过多将会危及到欧元自身。然而,经过两三年的平稳运行,伴随着欧洲一体化的深入以及强有力的全球经济背景支撑,欧洲国家开始利用欧元来大举外债,债务投资者开始在实际上控制欧元。欧元的货币和债券市场逐渐壮大到足以匹敌原有的美元、日元以及英镑市场。到2010年,欧元成为全球重要的储备货币。

历史上,人们一直用不同纯度的金银作为交换媒介,因为其耐腐蚀、轻便,价值独立于发行者而相对稳定。今天用作通货的纸币和电子货币的价值则取决于其发行机构的信用和信用价值。和所有央行一样,欧洲央行也凭借自身的信用生存,而其信用又是由为其融资和提供支持的16个欧洲国家的偿付能力决定的。国际货币基金组织的数据显示,2009年德国和法国的GDP之和占到欧盟16个成员国经济总产出的48%,意大利和西班牙分别占据17%和12%。这四个国家构成了欧盟四分之三的规模,其中仅德国就超过了四分之一。所以从根本上来说,欧元的信用实际上要依赖于德国的金融立场以及它对这个系统中薄弱国家的支持态度。

1999-2001年全球网络经济由繁荣到泡沫破裂,那以后,美联储反通胀政策的效应已经从美国外溢到世界其他地方。极低的利率以及由此造成的异常充足的流动性淹没了美国的同时,也影响到了欧洲。人们把钱从银行中取出来,投入到不动产或非货币资产如股票上,由于资金成本的低廉,使得这些资产的价格扶摇直上。受影响最严重的则是那些拥有房屋观念根深蒂固的国家,银行按照全部甚至高出房价贷款给买房人,比如英国、爱尔兰、西班牙和葡萄牙——除了英国,其余三个都是欧盟成员国。在欧元体系内部,这些国家和那些更大更有信用的国家如德国和法国一样,享受着极低的利率。2000年以后,欧洲周边那些小的国家也迎来了经济和金融市场的繁荣,极低的信贷成本和陡升的资产价格直接造成了这种繁荣的假象。即使在2000-2008年间西班牙、葡萄牙和爱尔兰等国都坚持了保守的财政预算和低国债水平,但在银行系统,一枚定时炸弹已经开始滴答作响。

当金融风暴登陆华尔街,金融风险高涨到相当于战时水平。随着不确定性的积聚,债务市场突然停止了运转,债务和债权人无法再就价值上万亿美元的贷款进行交易。而依靠流动性生存的银行也无法再进行日常的金融操作。本应该依靠市场融资的银行不得不求助于政府——不仅仅是危机发源的美国,欧洲也同样如此。在爱尔兰、葡萄牙和西班牙,债务市场在2008年的停转直接切断了银行的资金来源,后者被迫减少房地产贷款,资产的价格开始跳水,直到市场崩溃,结果就是银行资不抵债,不得不向政府求救。

直到2008年,爱尔兰、葡萄牙和西班牙政府的财政收支还是盈余或者至少赤字不多,债务也很稳定可控。但是从2009年,这些政府接手了银行的负债,赤字和国债于是开始爆炸式增长。2005年,爱尔兰的财政收支盈余占GDP 1.7%(欧盟规定政府财政赤字不能超过GDP 3%),债务占GDP的16%(欧盟的规定为60%)。2009年危机过去,然而,爱尔兰的财政从盈余转为赤字并达到GDP的15%,国债达到GDP的36%。根据国际货币基金组织预测,爱尔兰的债务在2015年将达到GDP的77%。

问题是,和希腊比起来,爱尔兰的问题就不算什么了。早在2000年加入欧元区的时候,希腊的政府财政赤字和债务水平就已经超过了《马斯特里赫特条约》规定的最低值。但希腊仍然被准许加入欧元体系,因为它表现得很热情,而且承诺改善经济。欧洲核心国家急切扩展欧盟领域,把希腊这样一个有着重要战略意义的国家包括进来。2005年,希腊的财政赤字是其GDP的5.1%,2008年上升到8.3%。由于长期不能控制自身的支出,希腊的问题已经非常严重。金融危机不是希腊困境的主要原因,却在程度上加深了后者,因为随着经济的萎缩,希腊的赤字规模进一步扩大,但却无法继续从资本市场上得到资金了。

2009年,很明显已经没有国家愿意借钱给希腊,它只能坐吃山空。2010年初,希腊成为欧元区一个承认需要外国金融支援的国家。接下来,欧盟用了很长一段时间来一一克服怀疑、拒绝和绝望的情绪,直到每个国家都意识到它们要援助的不仅是希腊,还有欧元体系内的其他弱小国家,意识到实力较强者如德国和法国必须为希腊的资金缺口提供新的担保。6月份,为奖励希腊大力削减政府支出,一个规模为1100亿欧元的贷款计划被通过,国际货币基金组织出资300亿欧元,剩下的800亿则由欧盟负担。

希腊的问题让人们开始注意到欧元区的那些弱小国家,和希腊一样有着巨额赤字和债务的国家也可能马上需要得到资金援助。在2008年以前就出现资产泡沫的国家首当其冲,金融危机更是让形势雪上加霜。和希腊一样,最初几个月,爱尔兰认为自己并不需要外部的支援。但在11月28日,欧盟和国际货币基金组织决定向爱尔兰贷款。其中,欧洲担负一半,国际货币基金组织贡献四分之一,其他部分则由爱尔兰人自己解决。然而,注意力又转向了其他国家。欧盟成员中最小的葡萄牙,仍然坚持说自己并不需要紧急融资方案,然而,在爱尔兰的纾困方案公布之后,葡萄牙迅速地于11月下旬通过了一项削减政府赤字的预算。

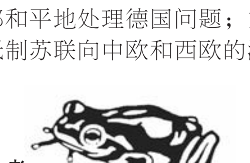
接下来的2011年,欧洲还需要从资本市场上借入大量资金来偿债和为它们当前的开支融资。葡萄牙需要380亿欧元,比利时需要850亿,西班牙需要2100亿,而意大利则需要3470亿欧元。不用说意大利,仅仅西班牙需要的援助对于欧洲来说就已经是一笔天文数字。而且,希腊和爱尔兰说不定还需要更进一步的援助。此外,整个欧元体系的财政赤字在2011年也将远远超过《马斯特里赫特条约》规定的GDP的3%。同样已经超支的债务也将会持续增加,直到2015年甚至更久。最近,为了防止葡萄牙和西班牙的国债利率暴涨,欧洲央行已经开始买入这两个国家发行的债券。然而,这一行动并不是属于援救计划。由于德国的反对,欧洲的救援基金已经无法扩大。自1990年以来,德国的纳税人已经往东德撒了大约1万亿欧元的钞票。德国人强烈反对继续掏钱援助那些弱小和非传统的欧洲国家。德国总理默克尔坚持那些负债累累的国家应该离开欧元区,要么成立一个二级欧元货币组织,要么再用回它们本国的货币。

然而问题是,在向欧洲各国贷款风险看起来似乎是相同的前几年,德国和法国向葡萄牙和西班牙以及其他相对弱小国家提供了很多贷款。如果这些国家离开欧元区,它们的货币会迅速贬值,从而导致欧元贷款价值缩水,进一步增加欧洲银行倒闭的可能性。所以任由欧元体系崩溃,甚至仅仅允许那些弱小的成员国离开该体系的做法,都将使欧洲国家的银行业面临严重问题。欧元体系的破产根本不能成为一个选择,它必须团结紧密地继续存在下去。

当我在12月中旬的伦敦写这篇文章的时候,关于解决欧洲危机的新办法和选择每天都会出现。比如今天,伦敦《金融时报》的一篇文章建议在欧元体系内部成立一个小的国家间组织来统一协调所有的经济政策。这样做可以带来一个真正的欧洲货币联盟。但是这也意味着所有国家都将不得不让渡本国经济的控制权给德国这个最强大的国家。这样,就又回到了问题的开始。为了留住自己的货币,欧洲将必须勇敢地完成经济一体化。那意味着法国人、德国人、意大利人以及西班牙人同意建立一种完全统一的税收和支出体系,但是欧洲漫长的历史能让这种统一成为可能吗?

如果欧元能够最终作为一种货币体系生存下来,很明显,一些欧盟成员国就必须得到更大规模的融资。但是现在去哪里找这么多的钱,尤其是德国拒绝为陷入困境的国家提供支援的时候?国际货币基金组织可能不得不成为欧洲最大的债主,继续向欧洲国家提供更多的资金支援,而如果这样做,它就必然再次转向它那些最富有的成员国家寻求帮助。这个世界上最大的贸易盈余国,以中国为首,包括日本和其他新兴市场国家,将被召集在一起,通过国际货币基金组织来向欧洲输出援助。2011年1月的前几个星期,欧洲危机将达到高潮,到时新的问题将出现:通过国际货币基金组织向欧洲提供援助,中国和其他的盈余国家又将提出什么条件作为回报?

> 如果欧元能够最终作为一种货币体系生存下来,很明显,一些欧盟成员国就必须得到更大规模的融资。但是现在去哪里找这么多的钱



青蛙思考

“开放式创新”破解闭门造车的困境

伍翠群 吕能能 / 文

作为一家创意咨询公司,青蛙设计自成立40多年来一直致力于帮助因才思枯竭而陷入创新瓶颈的客户找回创造灵感。在等级森严、程序冗长、决策缓慢等普遍扼杀灵感的因素背后,我们看到了相似的因闭门造车引发的困境。创意是一颗有机种子,它的生根发芽是内部不断协调并综合外界营养的过程。但由于创新历来被看作企业机密,培养环境也往往与外界隔离,这种“封闭”注定了创新的种子只能享有极其有限的养料和生长空间,中途夭折也再自然不过。

这由此产生了一个看似矛盾的解决方案:虽然结果被定义为商业机密,但创新的过程应当顺应自然、采用开放的形式。但事实上,以“群智”(crowd-sourcing)和“共同创造”(co-creation)为代表的开放式创新方案早已风靡全球,实践证明了这种矛盾并非不可调和,而且在这个互联网将世界相连的大背景下,“开放”很自然会成为创新的一股不可阻挡的力量,它将始终贯穿创意的生成和实现,并从组织内部延伸到外部。

创意是用来分享的,而不是用来藏着掖着。包括杂志、博客和系列演讲在内的design mind媒体平台为我们的内部员工提供了“晒”创意的空间,无论是一闪而过的灵感,还是已经成形的看法观点都可以分享,而且它们大多源于日常生活中有趣的话题,比如世界杯期间开设的“评球”栏目,这种鼓励项目之外的奇思妙想有利于让创意神经保持敏锐。不过比起内部交流,我们更乐于向外部“借脑”来激活自己的创意神经。前不久,旧金山工作室的Jon Syndal、Celine Pering和Catherine Sun发明了一种多源采集的设计调研工具frog Mob,鼓励大众上传主题图片,以加深调研团队对情境的理解。头两期的调研试验“工作车”和“电源”立刻吸引了来自天南地北的用户的参与,突破了传统调研时间的限制,避免了由此导致的样本广度和深度不足等问题。这种由跨文化、遍布全球、充满主观能动性的创意团体牵头,通过公共资源唤起更多人贡献智慧的热情,并由此进行集思广益的创意分享方案,为开放式创新的良性循环提供了一个很好的样本。

然而光有创意是远远不够的,据《福布斯》统计,90%的好的计划在实施阶段纷纷归于失败。其原因则是大多数企业凭借过去“一招鲜吃遍天”的专长,在当今跨领域和整合的创新趋势面前显得力不从心。从商业分析、设计到生产交付,从脑海走向现实的每个关键环节,都需要将创意牢牢把握并紧密结合,这意味着分享并不是开放式创新的终点,而是下一步共谋的起点。创意的实现同样需要开放性。项目执行需要抛弃传统的线形流程,令设计师、策略师与技术师进行平行地跨领域合作。2008年我们与惠普合作开发的经典产品Touchsmart IQ500,在帮助惠普PC摆脱家用办公定位老套这一策略指引下,计划将移动通讯领域的触控技术引入PC设计,开发出以用户体验为中心的触控导航和媒体共享功能。设计师与技术师的协作保证了创意方案能够及时实现反馈并灵活调整,最终成功将Touchsmart提升到了用户个人数字生态系统的核心,就此开启了PC融入家居生活的又一新增长点。我们相信,内部产品研发人员身份的模糊只是一个开始,在开放的环境中,最终来自创新各环节的所有利益相关者都会走到一起,凭借互补的智慧共谋发展,以实现自身利益的最大化,这包括顾客、资源提供者甚至是竞争对手。目前涉及顾客参与的“共同创造”是一个很好的开端,但远没有穷尽其可能性。

不过,颠覆封闭式创新的狭隘思路,突破其资源有效利用的局限性,只是开放式创新实现其价值的第一步。在打破了“创新”的传统定义后,它会顺势肩负起划出新疆界的责任,并自然营造出一个“无疆界”的沉浸式创新氛围。在封闭的环境中,“为创新而创新”这种极强目的性很容易扼杀灵感,由此产生的焦躁容易让人对目的本身感到厌倦。但当围墙消失,创新的激励元遍布生活的各个角落,创新的动力不再以一件任务或者一个命令如此强制的面貌出现,创新会慢慢转变成一种爱好和习惯,甚至深入骨髓的基因。正是这种基因奠定了青蛙设计的创意灵魂。在沉浸式创新氛围中,不同背景和级别的人可以自由交换观点并乐于接受他人的启发,所谓的“创新”时刻并不是走进会议室后,而是真正的时时刻刻。在design mind博客上的信手涂鸦,用frogMark书签随手分享的有趣网页,甚至是咖啡机旁不经意的交谈,都可能迸发创意火花。

世界上其他以创意而闻名的公司也大多为员工营造了沉浸式的创新氛围,其中很突出的一点是鼓励工作之外的创造。谷歌公司给员工安排了20%用于私人项目的研究时间,使他们的灵感不受项目的限制。雅虎公司名为“快乐星期五”的计划,则让工程师们自由开展自己的项目,并为最佳创意团队颁发“创始人奖”以及丰厚奖金,以推动在企业文化中根植一种创业的思维模式,将创新定为终身的事业。

在中国,我们经常会听到各种针对国家缺乏创新的批评声,有些人将其归结到从小接受的刻板教育和不鼓励创新的文化传统。但须坚信,人生来就会创造,这种与生俱来的天赋是不会因一时环境的打压而消失的。它是一粒在封闭环境中没得到生长机会的种子,一旦换到一个开放的生长环境,有机体内部之间以及与外部世界能进行有效的互动、整合与协调,结出美丽果实便指日可待了。

价格“铁幕”下的家电B2C之惑

上接50版

京东商城们需要投入大量资金用于物流建设,却又不能把成本转嫁给消费者,所以,除了拖欠供应商的货款外,它们只能选择大量融资,用风投的钱来填补亏空。但如今的风投为了无限放大企业的价值,大多选择和电子商务网站签订对赌协议,并且赌的是销售额,而不是利润。这是个危险的信号,用利润亏空来赌未来的规模,结果就会造成规模的脆弱,资金链一旦断裂,后果不堪设想。资金和规模相互交缠,成了一个死循环。

库巴网在2010年前后开始接触风投,彭亮也曾和王治全多次讨论融资,但最后他们还是决定放弃风投,“曾经有风投愿意出高于国美四倍的价格,可后来我们还是选择了国美,因为货源和物流的问题并不是风投可以解决的。”

左英杰则直言找风投“不靠谱”,“即使有再多的钱,也很难赶上京东商城,而如果选择融资,则意味着盘子越大,风险就越大。”

刘强东把京东商城的亏损解释成“战略性亏损”,并且融资的胃口越来越大,最近一次融资竟然高达5亿美元,甚至超过刚刚在美国上市的当当网募集到的资金。就像一个赌徒,把性命换成了筹码,当然如果足够幸运,它会是那个突破价格体系的英雄。

平衡点

不管怎样,京东商城们还是引起了“美苏”的注意,库巴被国美收购就是个力证。这让左英杰欢呼雀跃,“至少证明了传统渠道的态度正在转变。”

但在与制造厂商、“美苏”的博弈中,京东商城们手中的筹码依然少得可怜。刘强东曾在年内去广东“拜码头”,结果毫无建树,制造厂商对电子商务的“拥抱”更多的是一种态度。三者需要一个平衡点,而这个平衡点的核心就是利益共享。

对于制造厂商来说,它渴望拥有话语权,通过电子商务来平衡价格体系是一个好出路。它们并不担心“美苏”,最担心的则是三、四线市场。随着近些年来“家电下乡”政策的实施,三、四线市场成了制造厂商利润最厚的市场。这里没有“美苏”,只有一些低级别的经销商。而电子商务网站的价格甚至只有它们的三分之二,如果电子商务上位,将会对它们造成毁灭性的打击。制造厂商未来会成为最忙碌的角色,在一、二线城市平衡“美苏”和电子商务,而在三、四线城市安抚小经销商。

“美苏”会倍感压力,因为京东商城的用户基本来自于它们,并且为了价格的竞争优势,还要把自己的利润降下来。市场份额和利润的减少在所难免,但这也给了它们重新定位的机会。库巴、苏宁易购以及即将上线的国美电器网上商城都会在未来的业务版图中发挥重要的作用。毕竟它们拥有货源优势,如果不用钢筋水泥,只需鼠标一点就能赚钱,何乐而不为呢?

而京东商城们则需要给产业链创造价值。左英杰和彭亮都提到了信息整合,“我们已经开始尝试对消费信息进行统计,这将使产业链更有效率。因为如果制造厂商能了解消费者的喜好,那么设计产品时会更加有的放矢,而我们也会减少库存。”彭亮称。左英杰认为未来的家电行业会是一个“定制时代”,“我们会把消费者的购买意愿传达给制造厂商,这就相当于根据需求来定产量,一点没有浪费。”

这正是“美苏”希望电子商务扮演的角色,国美总裁王俊洲认为:“电子商务的实质并不是将产品挂到网上进行销售,而是构建一个虚实相容的创新营销模式。真正目的在于通过互联网手段凝聚用户,准确获知消费者的真正需求,借助采购、服务体系和供应商共同创新来满足用户的需求。”

在未来的产业链中,电子商务渠道和传统渠道将没有本质的区别,会形成实体经济和虚拟经济共存的局面。制造厂商选择渠道的标准会偏向“软实力”,这其中服务将成为关键因素。

不可否认,价格体系会随着产业链的分化而逐渐瓦解,但这一切都取决于京东商城们是否能够达到人们的预期。2010年,京东商城们得到了和“美苏”对垒的机会,但刘强东们很清楚自己的底牌,这场博弈虽然来得突然,但绝对会是一场持久战。如何增加筹码,应该是刘强东们最需要考虑的问题。


2010年度
BCA
BEST CAR AWARDS
中国汽车榜
主办单位：
理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer
国产车型奖项：
年度最佳小型车型：
东风日产-玛驰
年度最佳中级车型：
东风本田-思铂睿
年度最佳动感中级车型：
东风雪铁龙-C5
年度最佳中高级车型：
一汽丰田-新锐志
年度最佳车型：
华晨宝马-加长5系
年度最佳MPV车型：
福建戴姆勒-唯雅诺
年度最佳SUV车型（合资品牌）：
上海大众-途观
年度最佳SUV车型（自主品牌）：
海南一汽马自达汽车-骑士
年度最佳家用车型：
长安铃木-雨燕
年度最佳环保车型：
广汽丰田-凯美瑞（混合动力版）
年度最佳时尚车型：
东南三菱汽车-翼神
年度最佳设计车型：
一汽-大众-CC
年度最佳跨界车型（合资品牌）：
东风悦达起亚-秀尔
年度最佳跨界车型：
广汽长丰-猎豹飞腾
2011年最受期待车型：
广汽乘用车-传祺
2011年最受期待车型（合资品牌）：
北京现代-第八代索纳塔
2011年最受期待商务车型：
上海通用-全新别克GL8豪华商务车
进口车型奖项：
年度最佳豪华车型：
梅赛德斯-奔驰（中国）-S-Class
年度最佳MPV车型：
广汽丰田-埃尔法
年度最佳城市SUV车型：
进口大众-途锐
年度最佳SUV车型：
路虎-揽胜
年度最佳奢华车型：
捷豹-XJ
年度最佳环保车型：
雷克萨斯-LS 600hL
年度最佳设计车型：
进口起亚-凯尊
2011年最受期待车型：
克莱斯勒-全新 jeep®大切诺基
汽车企业奖项：
年度最佳品牌形象公司：
一汽-大众奥迪
年度最佳表现公司：
上海通用汽车
年度最佳社会公益公司：
广汽本田
年度最佳自主品牌：
吉利汽车
年度突破自主品牌：
奇瑞汽车
年度创新自主品牌：
比亚迪汽车
年度最佳品牌营销奖：
BMW
年度最佳市场营销奖：
北京奔驰
指定视觉设计：東道
组委会联系方式： 陆小妹 电话：010-64209022-1228 手机：13699166138 邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn | 潘灏 电话：010-64209022-1225 手机：13810735164 邮箱：panhao@eeo.com.cn
地址：北京市东城和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013



吴江涛作品《黑白－无常》艺术场供图



何千里作品《柴郡猫的池》艺术场供图

新星星：艺术圈的青年节

本报记者 王隽 成都报道

2010 年 12 月初，新星星艺术节预展开幕，成都暖和得像春天一样。

如果说 30 年前的星星美展是整个中国当代艺术的早春，那么 2010 年的新星星艺术节，算得上是让百万美院毕业生、在校生和所有还没有被艺术机构签约的“圈外人”的“个人春天”有提前到来的希望。

青年艺术家的节日

“当我们离开展览规格、双年展、价位、排名这些系统里的游戏时，当我们不再为流派、材料、样式犹豫不决困扰时，属于‘艺术’的部分才会出现。”

就像艺术家徐冰在新星星艺术节作品展入口处写的序言一样，离开系统的游戏，更像是民间的草根对决，这样，“属于‘艺术’的部分”顺理成章地成为新星星艺术节的关键词与评选标准。

这场艺术节，是“艺术场”和《经济观察报》联合主办的。2010 年 8 月，从北京起飞，12 月在成都落地。4 个月的时间，有几百个青年艺术家向组委会投稿，经过漫长的初评、终评，前 100 名艺术家获得了参加新星星艺术节展览的门票，组委会会为他们提供展会和在成都的食宿，这些青年中，有许多人是第一次做正式的、面对公众和媒体的展览。

> 在人人皆可成名 15 分钟的年代里，在你风格不受欢迎的时期，你必须坚守到底

评审们从 5000 多件作品里，评出了 5 项大奖，分别是——首届新星星艺术节最受公众欢迎作品（网络投票）：狄青；首届新星星艺术节雕塑类新人奖：贺棣秋；首届新星星艺术节综合艺术类新人奖：大猫；首届新星星艺术节绘画新人奖：刘巍巍、何千里；首届新星星艺术节艺术场大奖：曾朴。

有趣的是，经过评委们权衡，为了保证对作品质量的肯定，也考量到社会上已经流行的元素对艺术的影响，绘画类的新人奖由两位同是 1982 年出生的男孩获得，颁奖礼上，策展人陆蓉之女士特地点明：“我们只做了一个奖杯，只有一份奖金，希望他们平分这个奖，因为其中一个没有办法独立的承担起架上绘画这一块的未来方向。”

在颁奖台的侧面，何千里和刘巍巍开了个玩笑，猜拳决定奖杯和奖金归谁，这个动作被另一位获奖者大猫拍了下来。若干年后，这件事会像严力在新星星艺术节开幕发布会上讲述的星星美展时期，“用画换了一台美能达相机”的故事一样，成为艺术圈的佳话吗？谁也不知道未来会发生什么，只希望他们像在现场开玩笑一样看轻这个奖，这份奖金，像得奖之前那样认真、纯粹地对待艺术。

就像刘巍巍代表所有艺术家发言时说到的，“大学毕业后，那么多并肩作战的兄弟姐妹离开怀揣梦想的艺术典殿堂的时候，真希望他们成为医生或律师。在人人皆可成名 15 分钟的年代里，在你风格不受欢迎的时期，你必须坚守到底。我想对那些还未放弃、想过要放弃的年轻艺术家们说：挺住，艺术是我们的！”

凑热闹的大腕儿们

完全为新人们办的艺术节，按理说应该是有些冷清的。它虽然被比作“艺术圈里的海选”，但毕竟，艺术与流行音乐不同，受众窄，传播渠道也非常有限，只能通过做展才能和观众们见面，远非电视媒体的频繁播放可以相比较的。

但是这一次，拎刀相助的有不少大腕儿。

先说说 9 个终审评审。艺术家、策展人和评论家不消说，肯定是必须有的，于是有了陆蓉之、何多苓、汪建伟、隋建国、毛焰，此外，还有诗人欧阳江河，媒体人、诗人杨子，建筑师刘家琨和诗人、小说家韩东。

有人会质疑，这样“丰富”的构成，他们的意见会产生多大的分歧？建筑师习惯了严格的秩序和比例，会接受装置艺术家的“怪”想法吗？诗人对文字把握准确，对雕塑和绘画呢？

刘家琨是最多被问到这个问题的评审，建筑师的身份让记者们都认为他是“典型”。对此，他笑着说，“我原来也学画画的，就是没去考美院罢了，后来学建筑，也是因为这个学科也是要画画的。这些都是相通的，不管你使用什么样的工具，每个工具肯定有各自的特点，但是最终还是看你是怎么表达呈现的，你的精神境界怎么样，你和社会的关系怎么样。”

当然，在最开始的评审里，他觉得自己是最没底气的。在展厅里悄悄瞄过其他评审的投票结果，发现非当代艺术家和画家们选出来的号码大体上是差不多的，虽然观察的角度可能不同，但是最后的结果吻合度很高。“找我们这些圈外的，有一点好，可以丰富这个艺术节的外延，是互补的。”

实际上，诗人欧阳江河也是策展人，并且是书法家，媒体人王寅也是一位摄影家，诗人杨子从小习画，小说家韩东则是多位画家的挚友，并在毛焰的作品中入画。这些人对作品的理解并不缺少起码素养，但不拘泥于行业趣味。这样的人员构成，恰恰体现了这次艺术场打破圈子，让艺术呈现多样化解读的企图。比如，欧阳江河反复提到曾朴的作品“直接，叙事性强”，这个评语，公平地说，对诗歌和绘画，同样适用。

终审评审之外，贾樟柯和梁文道是被媒体提到最多的名字，哪怕梁文道最后因为身份证遗失没办法入境，缺席了颁奖礼，由摄影家、诗人廖伟棠拍摄的视频代替他表达了对星星美展的动容和对新星星艺术节提出的思考。

他在视频里说道，“30 年过去，中国的艺术好像越来越蓬勃，每个地方政府都说要做文化产业，似乎中国的当代艺术从来没这么好过。但是，拿当年有些寒碜的“星星”美展和今天的蓬勃来比较，我会觉得有些泡沫，有些东西失去了。今天做这个艺术节，不是为了回顾过去，而是希望人们能拾起真正的精神力量。我们要去分辨真正的艺术和被捧出来的艺术之间的区别，很多人说，今天的当代艺术是有危机的。这个危机是什么？艺术怎样回应中国的现实？今天中国的现实还需要艺术家来处理吗？这些都是值得思考的。”

贾樟柯是作为大奖的颁奖嘉宾来到成都的，其实他和当代艺术的距离并不远——他曾考美院但未来在根据画家刘小东的创作过程，贾拍摄了纪录片《东》，送到了威尼斯参加影展。从山沟沟里出来的导演，对于闭塞的环境有着深刻的体会，他认同新星星艺术节对于打破这种闭塞的作用，“我也成长在一个非常封闭、非常偏远的县城里面，我知道在中国广阔的土地上，其实到处都有创造，也到处都有思想的产生，但是我们没有机会知道他们，新星星就做了这么一件好事。”

低调的商业支持

在 12 月 8 日的颁奖礼之后，艺术场团队的成员们并不能休息，他们要马不停蹄的开始全国巡展，这是艺术场董事长曾琼在最开始就强调的一点：新星星艺术节不单单是要推艺术圈的新人，打破固有的“圈子化”，更重要的是，让更多的人与艺术亲近。亲近的意思在于，艺术对人们而言，不再只是对应一串出售的数字，而青年人的作品，往往比已经成名、在市场上有明码标价的艺术家更平易近人。

新星星艺术节的参展作品，从 12 月下旬开始，在北京、上海、宁波、重庆、南京等几大城市开始巡展。

谁来支持这些展览？作品运输、展位租赁，不是小数目。也许是不想让商业品牌抢去了青年艺术家的光芒，艺术节并没有给老板们太多的露脸机会。我们只看到颁奖礼上歌诗达中国区总经理刘晨军给狄青颁奖。

在颁奖的第二天，主办方把艺术家和媒体带到了青城山脚下，做一场“上青城青年论坛”。在一片别墅群中，出现了一小块类似于 798 艺术区的空间——当然，远没有那么成熟。说白了，就是门前的雕塑和大厅里的装置让这片建筑稍显不同。论坛在这里进行，记者们猜测着，“上青城”应该是支持艺术节的其中一个企业。

论坛结束前，上青城的代表上台说话，他说：“虽然大家讨厌开发商，但是前不久美国《时代周刊》在上海给我们颁了一个奖，叫最佳甲方奖。他们认为公共艺术好，不完全是设计师、是艺术家的事情，还在于甲方是否有品位接受这样的事情，而我们就把建筑当公共艺术。”

“我经常跟人力资源部说，你能不能在景观组里面招一个艺术家，最好是画国画的，懂得空间关系，懂得色彩等等这些关系，这样我们才能作出好的景观，当然建筑也是。所以我想借这个机会说明，青年艺术家的路子有很多，可以向上走，成为当代知名的艺术家，当然你们也有很多路向公共艺术前进。这样他们的生存空间会解决得很好，或者说至少会多一点。”

这个赞助商不仅仅是出钱来肩负企业责任的，他还向青年艺术家抛了橄榄枝，虽然我们不知道，身上刻着“清高”二字的艺术家们，会不会去接这个茬儿。

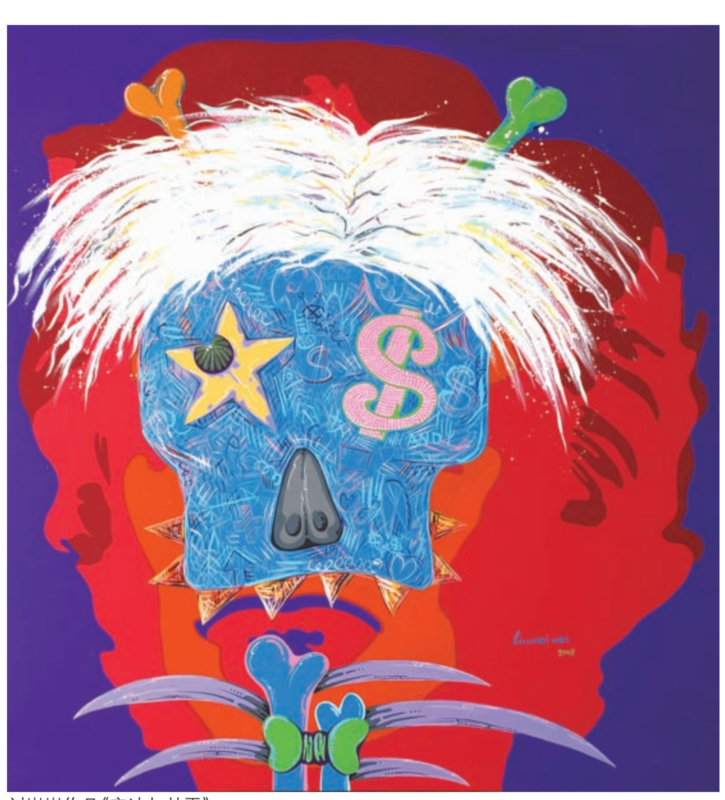
客观来说，也许会为其中的一些人打开另一扇窗。毕竟，在等待多年后，到底有多少人会坚守？就像新星星艺术节最后带给他们的，是短暂的兴奋还是长久的鼓励，现在做结论都为时过早。

时至今日，艺术成为显学，已是不争的事实。从政治隐喻、商业利润、学术构建、情感投射都能解读出不同的内容，层出不穷的艺术节构成都市生活的重要内容。

由艺术场与本报合办的“新星星艺术节”继承当年“星星美展”的自由精神，努力通过年轻独立艺术家富有激情的探索方式，展现当今商业社会下艺术生态的部分真实面貌：艺术应该与更真实的生活、更广泛层面的受众相交流，而不是封闭的精英小圈子的自说自话；艺术是自由率真的表达，直指人心，而不应该成为陈词滥调；资本之于艺术，先于定价权的，应该是尊重。

第一届新星星艺术节的评选已经揭晓，如果真如评委所言：“这是一件有功德的事”，那我们将继续做下去。

——编者



刘巍巍作品《安迪与梦露》



新星星艺术节终审评审陆蓉之、何多苓、欧阳江河在投票 王寅 / 摄影

杨子:这是件有功德的事

本报记者 王隽 成都报道

在参加新星星艺术节的所有艺术家中，大概只有一个人拿出了自己12岁时的画作来投稿。他是陈志刚，马钢的工人，今年35岁，刚刚结婚，投出稿件时正等待着孩子的出生。

陈志刚的作品是为卡夫卡短篇小说《乡村医生》创作的一组插画，在其中一幅上，凑近了看，你能看到稍显稚嫩的笔迹:“画于1988.12.”诗人、媒体人杨子对这组画的评价是:“这些画可能毫无技法可言，但是我们能感觉到，他已经将他从卡夫卡文字中体验到的那种神秘与不安，通过画面很好地传递出来了。”

那个年代，一个有艺术素养的孩子如果没有考上美术学院，或者说考上美院附中，那基本上他就该和艺术分道扬镳了。没有自由职业者，也不可能会有为还未进入艺术圈的艺术家们举办的艺术节，1988年，甚至连圆明园画家村都还没出现，陈志刚虽然幸运地发现了自己的天赋与素养，却不太幸运地错失了最好的年纪。

人们之所以还能在成都的世纪城会展中心看到这幅画，得益于陈志刚儿时的朋友杨子的推荐，更得益于有新星星艺术节这样一个存在。

“这是件有功德的事，如果那个年代有这个比赛，陈志刚说不定就走了这条路，成了个不错的艺术家——他12岁的画在这次艺术节的终评中得到了3票。几年前回安徽还去看他，他在郊外租了农民的房子，还在画，但那种神奇和生猛，已经无影无踪了。”

杨子重复着“功德”这个词。

他认为艺术作品的面貌很大程度是由策展人、创作者、买家、画廊、媒体来共同决定的，不是由创作者本人来独立决定的，所以，一些人是被挤在这个圈子之外的。

“媒体装不下那么多的人，就像一个酒店只有50个房间，第51个人再优秀，他可能就是进不来。这个艺术节之所以会吸引到像梁文道、贾樟柯这样的‘局外人’加入进来，是因为它针对了真问题：这么多没有进入市场、没有成为明星的艺术工作者，他们和艺术的关系到底是怎样的?他们的前途在哪里?谁来过问他们的绝望？”

针对问题、提供平台是第一步，更多的意义在于发掘年轻艺术家身上的“可能性”，并坚持下去，尝试给出答案，解决问题。

在第一届的新星星艺术节里，杨子是终审评委，他说，在最后评奖的过程里，争议也一直存在。这种争议，来自于大家对“新星星”的定位——到底要做一个怎样的艺术节，选出怎样的作品，有怎样的标准。

这个问题，在评审工作还未开始时，艺术场的董事长曾琼就问过终审评委、艺术家汪建伟，汪建伟说:“我最看重的，不是年龄、成熟度、圆润感，而是在他们这个年纪，非常自觉地不与这个时代故意去达成共识，也不刻意地去和整个时代作对，没有过早地把自己装扮好，放到一个准确的位置上。这样的状态才是自由、独立，具备可能性的。”

这一段像绕口令一样的话，其实只是在说一点，不要把流行的东西套在身上，这些久经沙场的评审们一眼就可以看出来谁是真心画画，谁只想来碰碰运气。



评委杨子



评委汪建伟

用杨子的话说，虽然这次的作品里，那种强烈到让你一眼就选出来的东西不多，但是真诚的作品不少，也让大家一致强调的“可能性”延续下来。

只是9位评委涉及到三四个领域，有艺术家，有建筑师和诗人，还有媒体人，分歧是难免的，但本着一个初衷而发生的分歧，最后是会引导出一个良性的结果的。

分歧是什么？杨子给我举了两个例子。

一是摄影奖的空缺。

因为票数不够，所以摄影类的作品没有一个获奖。杨子和汪建伟都投出了自己的一票，杨子说，“中国的摄影家和其他门类的艺术家相比，相对低调，人们大多不认识他们，像吕楠、张海儿，他们的作品堪称卓越，而摄影在中国当代艺术中也占有光荣的一席之地，有很强大的阵容。我和汪建伟都认为，如果这个奖空缺，不符合中国摄影现状。”

汪建伟琢磨了一会儿告诉我，“如果单放在摄影门类里，可以产生一个奖，但是拉开到所有门类一比较，摄影作品的确是比较弱的，不公平。”

除此之外，汪建伟提出了一个问题:“在数码时代，人人都是摄影者，原先的摄影艺术家要如何幸免？”也许新星星艺术节的这个“空缺”，可以让业已成名或还在路上的摄影艺术家有所思考。

二是架上绘画的新人奖由何千里、刘巍巍两人共同获得。

从绘画语言的表达上，大家觉得《安迪与梦露》更吸引人，但台湾的策展人陆蓉之女士提出:“卡通对中国青少年的影响太大了，是压倒性的。《安迪与梦露》也是用这种手法完成的，新星星就不要再去做推进、鼓动卡通在青年中影响力的事情了，要鼓励对流行元素考虑得比较少的艺术家。”

另一幅何千里的三幅绘画，元素单纯，更加纯粹。为了做出最负责任的决定，9个评委进进出出展厅数次，从12月6日的上午评到中午吃饭，午饭后又再次到展厅里，在两个人的画前琢磨良久，才做了决定。

“后来，让两人一起拿奖，也表明他们中的任何一个，都不能完全承担起架上绘画的现状。”汪建伟与杨子都认可最终的结果。杨子说，“最近几年，我差点就认为架上绘画是业余画家在做的事情，从国际的双年展来看，架上绘画的比例每年都在减小，但这次评选恰恰相反，绘画在数量和质量上都数上乘。”何多苓说，“架上绘画回归了。”只是汪建伟对此持保留意见。

一届评选新人的艺术节，让身处于一线艺术家位置的评审们产生了新的交锋，又何尝不是在功德之外做了另一件好事呢？

> 在他们这个年纪，非常自觉地不与这个时代故意去达成共识，也不刻意地去和整个时代作对，这样的状态才是自由、独立，具备可能性的

让这个功德延续下去，大概也是主办方艺术场和诸位评审所想的。第一届落幕时，已经有人在思考“延续”的问题。

空缺意指青年艺术家对艺术语言选择的局限性，在寄来的参赛作品中，架上绘画占到了绝大多数，雕塑、影像、摄影、装置都太少，而当代艺术，多介质、多手段的创作，才是其最鲜明的特点；赛制上也有需要调整的部分，对于选票最多就直接生成“艺术场”大奖的规则，汪建伟有不同看法，“这个最大的奖，应该给‘可能性’最大的作品，而不是给已经呈现出良好态势的作品。如果要举办第二届，每个单项里最高票，不能直接生成大奖，而应该为大奖重新投票。”

一届为“圈外艺术青年”举办的艺术节，能带来很多“圈外”问题，对于几百位青年艺术家来说，“新星星”除了提供平台，提供鼓励和支持，也提出建设性的建议，这才是最大的功德吧。

曾朴：艺术家应该躲在作品背后

纳狄 / 文

曾朴这个名字，在百度里搜出来几乎全是《孽海花》的作者。12月9日之后，多了一条讯息——29岁的成都画家，在第一届新星星艺术节中，凭借80幅小油画组成的《2010heart》拿到了最高奖项“艺术场”大奖。曾朴是著名画家何多苓的学生，举贤不避亲，何多苓提起曾朴，就说了简单的一句话:“画得很好，造型、色彩很好。”

2010年12月9号成都地区的报纸，一些文章里的用词和2005年李宇春走红超女时差不多，《成都商报》的记者这样写道:“获奖作品刚刚上墙藏家已磨刀‘分猪肉’”——媒体的速度太快了，用词太猛，曾朴看起来还是慢悠悠的，仍然腼腆，和这个城市大多数人的节奏差不多。

曾朴和女朋友吴江涛是师兄妹，两个人在一起画画。画室在离成都市区不太远的三圣乡幸福梅林，吴江涛用客厅，曾朴用里屋，白天画画，作息规律。走出小区只有一个小馆子，一间小超市，再多走几步，坐一两站路的公车，就是四川师范大学了。

“川师附近什么都有，很多年轻画家都住在幸福梅林附近，物美价廉，周春芽老师的画室也在不远处，这一块算是成都艺术家的生活区了。”曾朴2007年从川音成都美术学院毕业后，给考前学生代课，偶尔画墙画，也卖出过一些画，“这样就可以维持我继续画画，我很满意。”

画室里有一面墙全是钉子，原先钉在上面的画儿全部送到了新星星艺术节参加评选，这80幅小尺幅的画为他赢得了这次艺术节的最高奖项“艺术场”大奖。得奖之外，在预展现场，停留在曾朴的画前面的观众，人数更多，时间更长。

什么样的画能让人站在它面前不走呢?

这个问题的答案，官方点就是打动观众的画——说了等于白说;实际点，是人们从这画里看到了与自己曾经有过的生命体验相关联的东西。

80幅里有抽烟的年轻女人，神色各异的狗，一张愤怒的脸，几条花裙子，结伴出游的朋友……他其实是在写日记，只不过选择的语言不同，不是微博，不是博客，不是日记本，而是布面油画，用诗人韩东的话说，曾朴的画是“很有文学性的”。

从最初画身边朋友的状态、表情到后来在网上看到有趣的神色也画下来，画照片也是常有的事儿，对于有人质疑这到底是临摹还是创作时，曾朴说，“这不是临摹。这80幅画，我画了好几个月，是延续着画下来的，整个的构想是描绘一些我所熟悉的、我们这个年龄阶段的年轻人的生活状态。是把我感觉到的东西——情绪也好，形象也好，表达出来，我一直在寻求用最有效的绘画语言把我感觉到的东西表达出来。”

“80幅画刚刚上墙藏家就磨刀‘分猪肉’”——这说法一出来，我就问曾朴，“感觉如何？是真的吗？”

曾朴笑笑说，有些藏家来打听是真，“瓜分”是渲染，有点夸张。

得奖的画家会面临什么？在八九十年代，可能会登上国内权威的美术杂志，画儿被印在封面上，让全中国画画的青年们羡慕嫉妒恨。但在2010年，人们第一反应是，画廊会蜂拥而至，藏家争抢让画价翻番，年轻艺术家像海选得胜的超女一样，很快面临“包装”、“签约”的机遇或窠臼。

距离颁奖已经快一个多月了，曾朴说，有一些画廊打过电话，也来画室看过作品。他的语气很平静，就像你问他三万块的奖金打算拿来做什么，他说“生活一如既往”。

“画画对我来说，是存在的方式，是我的生活态度，艺术家的独立最主要是在创作精神和心态上，和签不签约没有太大关系。作品才是一切，艺术家应该躲在作品背后，让大家看作品，其他都不重要。”

和曾朴一样面临这些问题的，还有这次拿到架上绘画类新人奖的刘巍巍、何千里，在绘画成为市场上最走俏的艺术形式时，这些年轻的画家在获得初步的承认之余，需要坚守出场前的自由。



曾朴作品《HEART》组图(部分)

更正:

本报2010年12月6日54版文章《在新西兰做KIWI》一文中，新西兰旅游局官方网址应为:www.newzealand.com。因我们的不慎，特向读者表示歉意。



年过三十,已为人父的姚明,即将转身,合上一本不长但无比精彩的书 IC/供图

姚明,不想说再见

朱冲 / 文

如鲠在喉。

这是所有球迷在听到姚明再次受伤,可能就此退役的消息后,一致的反应。这时候,无论是姚蜜还是姚黑,都在期待奇迹出现,期待王者归来,包括他自己。

但难度可想而知——一切,还得从伤势说起。在左踝扭伤、休息一个月、训练量和方法都被严格控制之后,姚明左脚脚踝上再次出现的这道发丝般的裂痕(英文 fracture,事实上是骨裂,而不是众多网站翻译的骨折),已经展现了他体质的现状。在长期的艰苦训练、激烈对抗、巨大的体重压迫和疲劳冲击下,姚明的骨质已经相当脆弱。伤痕累累、遍布钢钉的左脚,随时可能在 NBA 级别的对抗下出现问题,换句话说,这不只是又一次受伤、又一条裂痕的问题,而是身体机能、恢复能力的展现。即便这条裂痕修好了,也有可能再出现别的裂痕。

事实上,连姚明自己都没意料到这次伤情。在本报上期年终特刊"90 位精英写给未来的一封信"中,姚明还写道:"目前,最让我高兴的事情就是火箭队能多赢球,虽然目前还没高兴几回,但我坚信,随着自己状态的恢复,我高兴的时候会越来越多。身体的恢复带来信心的提升,我坚信自己'上班'的日子还得有几年,毕竟我还有许多愿望没有实现,我不希望自己的职业生涯里留有遗憾。"

可突如其来又命中注定的伤病打乱了这一切。火箭队队医,已经把问题说得非常清楚。如果仍然以重返赛场为目标,姚明就必须再动手术,再在足部打进新的钢钉,手术后需要 4 到 6 个月恢复期,姚明只能在半年后再重新开始恢复性训练,那意味着身体再一次归零后的重启。而且,没有人能保证他不会再受伤,手术对足部结构的重创,也将影响姚明在中年之后的生活。因此,再动手术将是巨大的冒险,结局难料。相反,根据常识,如果采用保守治疗,不再手术,姚明将无法再重返赛场,但随着长期休养和不再对抗训练,那条细小的裂痕也将自然愈合,不会给日常带来不便。

姚明曾经说过:"我不想等我 50 岁的时候,连路都走不了。"这也是一年前姚明选择做一个大手术——重塑左脚足弓结构的原因:姚明左脚足弓过高,容易受伤,如果再发生伤病可能会影响后半生的生活,"每个人都想在晚饭后能惬意地散步,每个人都希望能在后院里和孩子打打篮球。"这是姚明的梦想。如同他的 NBA 和北京奥运之梦一样,这同样该是一个被所有人支持和善待的梦想。

事实上,在很多美国人看来,2008 年的那次骨裂,姚明选择手术是个错误的决定,因为他本可以打完那个赛季,然后静养,放弃奥运会,接着健康地打下一个赛季。但他们不是姚明,也不是中国人,所以无法理解。姚明当时其实可以说是没有选择,因为那是一个不用考虑的决定——只有手术才能保证如期参加在祖国举办的奥运会。

很多人都在追问姚明屡屡受伤的原因。从姚明的身体结构,到黄种人的体质问题,当然也包括他的中美双线作战。"从概率上说,当然是参加的比赛越多,受伤的可能越大。"姚明的经纪人、姚之队负责人章明基说。

2002 年到 2008 年期间,算是姚明最风光的 6 年,NBA 因为他在中国变得家喻户晓,无数球迷因为他养成了周末早起看火箭队比赛的生活习惯。甚至现在已经有人开始预计姚明退役后,对 NBA 中国市场及中国百姓生活方式的影响和变化。这 6 年也是姚明身体最为疲劳的 6 年。旁人看着他成为一个个商家的形象代言人,出现在一个个足以代表中国人形象的场合中,不断地接受一个个挑战,不断地收获一个个希望。于是他的疲惫和辛苦开始逐渐被公众选择性遗忘,能记住的只有他的光辉形象、高大躯干以及所代表的商业价值。姚明自己倒是看得很开:"谁让你挣那么多钱,得到那么多欢呼的。"难道果真验证了那句老话:要想人前显贵,就得人后受罪?

在这 6 年当中,姚明努力地克服文化的差异、种族的隔阂以及国家之间的距离,不断地调整自己适应的尺度。面对公众时,他永远被要求冲在最前面站在制高点,不能有问题不许出差错;在美国的队友根本不明白奥运战略为何物的时候,只有他保证高强度高密度的双线作战。六年来,他参加了 2002 年印第安纳波利斯世锦赛和釜山亚运会、2003 年哈尔滨亚锦赛、2004 年雅典奥运会、2005 年多哈亚锦赛、2006 年日本世锦赛及 2008 年北京奥运会。这还只是正规比赛,不包括为此所做的训练和热身赛等。

> 遗憾的是,姚明才在 NBA 打了 8 年球;遗憾的是,他才 30 岁,正是一个职业运动员的黄金年龄

过度透支换来的是,2005 年夏摘了左脚踝骨刺;2005 年 12 月左脚趾伤;2006 年 12 月右腿胫骨骨折;2008 年左脚应力性骨折,然后奥运会强行复出;2009 年夏对湖人时左脚骨折,做了大手术,休息一年;直到这次再度应力性骨折。

当姚明听到这次核磁共振的结果时,出现了一个明显的变化:不再像 2009 年夏天那样晴天霹雳,把自己关在屋子里,仿佛世界末日。在过去一年半里,他不但付出了常人难以想象的努力,承受身体和心理上的煎熬,也早做好了各种思想准备——他可能会恢复,也可能不能。这条新的裂痕,对他而言,有些惊讶,有些太早,却并非再是天崩地裂。他坦然接受了这个事实,他也已经准备好,迈入下一段人生。反复的受伤,无尽的等待,未知的前路,从这一天起,对姚明而言,未必不是一种解脱。

也许有太多球迷觉得,他还从未赢得过总冠军,不能算作成功。然而对姚明而言,他早已倾其所有。姚明自己也认为他的职业生涯没有遗憾。姚明说:"我已经尽到了自己最大的努力,每一天我都竭尽全力,没有什么是我后悔自己没有尽力的事情。这就是我能赢得的最好的成就了。"

的确,一个中国的少年,从小被寄予了无限的期待。他迎着这些期待成长,笑对每一个对手和挑战。他的努力、坚韧和智慧,给这个时代的中国留下了深刻的印记,同时把古老东方的韵味和力量,呈现在美国梦之前。他改写了一个国家的国际形象,实现了此前人们难以想象的成就。现在,他年过三十,已为人父,即将转身,合上一本不长但无比精彩的书。

只是,遗憾的是,姚明才在 NBA 打了 8 年球,不,除了在 2005 年之前他只缺席两场比赛外,后 5 年他动了 5 次手术,有超过一半的时间受伤病困扰,因此刨开这些时间,他实际效力的时间远没有八年;最遗憾的是,他才 30 岁,用姚明自己的话说:"30 岁对于一个职业运动员来说正是黄金年龄,如果在这样的时刻突然宣布死亡(职业生涯结束),我是很难接受这种现实的。"

因此,提前有了心理准备也许是一件好事——"否则,我真的不确定当未来的某一天,看到各大门户网站上公布那条谁也不愿意听到的新闻,我会哭成什么样子……",这是球迷的心声,同样也是姚明的感受。

高尔夫

你真的能把球推直吗

申熙 / 文

尼克劳斯说,能把球推直,其实只占推杆的 2%。他的意思就是,你根本就是应该能推直的,如果你连球都推不直,那就连最基本的都保证不了。

推杆,有方向和力度两个重要因素。当然,我们先不谈看线的能力,因为当我们正在推杆的时候就剩下这两个因素,这时方向就是技术,我们能够让球按照我们预定的方向滚,能够保持身体的稳定,有正确的站姿,有正确的瞄准,有正确的握杆,方正的击球,这样的话方向自然就不会发生偏转。

方向解决了,就剩下了另一个变量,那就是力度,即力大和力小的问题。

因此,技术是基础。其中,最基础的是,我们能把球推直吗?现在给我们一个非常平整的地板,我们能够保证每个球都是直的吗?先不说力度,球能推直吗?

在我们真正能够保证把球推直的情况下,也就是能够按照我们确定的目标线方向推直的情况下,其他的才有意义。比如说看线的能力,力度的把握,这些因素在这个基础上的提高,才是真正有意义的提高。

如果球推的有可能直,有可能不直,再加上信心的不足,又影响力度各方面,变量很多,到底是哪儿出了问题,我们往往并一定能够找到正确的原因所在。

所以从这一点来说,在家里不停地练习推杆,不能解决我手感的问题,或者只能解决一小部分手感的问题,但是它首先解决的是技术问题,所以这个练习是必须的,是非常必要的。




1 2 3


8

2011年的一些好玩意儿


6


16

施健子/文

站在新年的年头，未来的一整年里，很多趋势或遵循原轨或已清晰可见。UGG 依然流行，类似的鞋型还有雪地漫步靴(Moon boot)，双脚像被打上石膏的男男女女随着寒流从北到南；越来越多快时尚的加入让人们从商场里单调的温州出品中解放出来；标榜纯天然和安全的食品卖得越来越好也越来越贵；度假的目的地和目的都变得多样起来，中国人不再一窝蜂地扎向周边所有的海岛……当然，还有很多不能预计的，甚至不能预计今年是否会是葡萄酒的好年份。不过，品尝新酿的期待与忐忑，不就是生活的本身吗？

1 平等的时尚

不要以为小孩喜欢卡通，衣服上就要全是喜羊羊。法国童装品牌 Bonpoint 的理念是：大人穿什么，小孩就穿小版的。虽然不一定是最正确的，但至少给我们提供了另一个平等的视角。在 2011 春夏的新品中，复古风也刮到了童装界，小女生脚踏圣地亚哥蛇皮长靴，穿着珊瑚色牛仔裤。男孩们则是水洗牛仔搭配碎花棉布上衣——仿佛伍德斯托克男孩就在眼前。

2 男人的礼物

爱马仕和杰尼亚是两个不同的男人，前者生活富足，远足、散步或者骑马，后者最常以职业经理人的身份出现，思维严谨，穿着得体但很保守。和杰尼亚一样的还有 CANALI，以外行人来说，设计上变化不多，重视面料、材质以及舒适感。只可惜，大部分中国男人的现实是，有爱马仕的身材时无钱负担，有了经济基础时，只能靠杰尼亚的西装遮盖啤酒肚。所以，卖得最好的，还是爱马仕的皮具和杰尼亚的服饰。

3 铂金包的升级版

不要以为经典的就是一成不变的，2011 年，爱马仕 Birkin 系列出了一款前所未有的皮包，非光面小牛皮与光面蜥蜴皮相对称，白色和珍珠灰色交相辉映，另配两根彩色细带——可以选择米克诺斯蓝色或者殷红色。唯一不变的是，无论哪款 Birkin，无论是谁购买，都要排上一段时间的队。

4 港版的 UGG

这是一个全"鞋"UGG 的时代——UGG 从来都不是一个牌子，而是一种鞋型的总称。最近，laurendia land 进入中国市场，它是一个有趣的品牌，据说缘起于具有 300 年历史的贵族猎狐运动，因此材质是澳洲美利努绵双面羊皮，不过起源地不是欧洲而是香港。它是港版的 UGG，适用对象是内地人以及夏天逛香港商场的香港人。

5 GAP 来了

北京、上海四家实体店以及网络店相继开业。对于 GAP 来说，这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。中国人强劲的购买力使得早先于 GAP 进入中国的 ZARA、H&M 等挣得个盆满钵满，市场消费习惯已经培养起来，但江湖也已经不在。上货速度来说，GAP 已经远比不上 ZARA、H&M 了，不过好在此前累积的知名度够大。中国究竟是不是所有步入颓势的品牌的救命稻草，我们还需要点时间来论证。

6 回归 18 岁

Folli Follie 推出的新款 Heart 4 Heart 项链，还是一贯的甜美路线，讨巧之处是设计，四颗心型水晶石既可依次排开，也可因磁铁轻轻聚拢汇成代表幸运的四叶草形状。斯沃琪 2011 年情人节 "THE WAY TO LOVE 幸福阶梯"系列配饰，心形设计的项链、戒指和耳环，精钢材质算不上名贵，一般人也完全负担得起。


6

7 DolceVita

"黛绰维纳"是意大利文 DolceVita 的译音，含义为"甜美生活"。说生活再说产品，浪琴显然也学会了。黛绰维纳系列从意大利人生活精神出发，长方形精钢 18K 金腕表唤起了人们对畅意自在的生活方式的向往。从意大利人享受生活的精神中获得启发，新款有白色表盘饰以金色水滴形时刻，银色搪瓷表盘饰以蓝色罗马数字，或者白色珍珠贝母表盘饰以钻石。长方形表壳及表带是由精钢与玫瑰金、黄金结合而成。

8 性价比最高的"名师之手"

天梭库图系列的名称源于法文"Couturier"，意为业内出名的工匠，以此为名体现该系列产自名师之手。该系列具有五款不同的机芯，设计师希望通过不同种类的机芯来诠释不同的时尚风格。与此相配的女款是韵驰系列，粉金的装饰、珍珠贝母表盘，无论是黑色款或是白色款均另有钻石至尊款，表圈上嵌有 66 颗顶级威塞尔顿钻石，最重要的是亲民的价格，希望节日购入男女对表的年轻人可以考虑。


15

9 回到拉萨

好酒店的作用在于，把高于生活的精致变为某段时间的真实。瑞吉度假酒店是拉萨第一家国际品牌的五星度假酒店，如果有足够的钱，拉萨游完全可以与艰苦和背包客等彻底切割。酒店鼓励大家到拉萨过年，客人可以享受到传统西藏草本水疗护理以及使用本地滋养草本与植物的香薰理疗服务。还可以在号称是西藏第一家真正的藏餐厅吃点当地菜。清晨，在西藏当地瑜伽教练指导下体验私人瑜伽课程，步行到寺庙，许下新一年的愿望。



12

10 别样澳大利亚

有越来越多的旅游者不满足于看几头袋鼠、与歌剧院合张影的澳洲游了。立鼎世酒店集团有一项名为"百万级旅程"的计划，以私人直升机之旅游览海港大桥和歌剧院，接着是野生动物之旅，旅客远离尘嚣，下榻澳洲顶级山庄度假村，发掘新南威尔斯省蓝山的精彩野生动物和历史遗迹，适合富有冒险精神的资深旅游者。


4

11 香槟，年份很重要

在香槟产区的 2002 年份，拥有产好酒的天气——春天干爽、夏日艳阳。唐培里侬香槟王 2002 年份口感饱满馥郁又不失清新活泼，初闻散发着新鲜杏仁和金色小麦的芬芳，随之而来的是柠檬和干果的清香，及烟熏和烤面包的浓郁。这是一款方便香槟，几乎不用考虑怎么搭配食物，清淡的海鲜或者饱满的小牛肉皆可，融合抑或碰撞，不拘一格。

12 130 年的好酒

Grand Marnier 香橙干邑甜酒每年都会出限量版，今年比较特殊，品牌成立 130 周年，因此推出了柑曼怡 RUBY2010 红宝石限量版。130 年前，创始人将稀有的野生柑桔精华与经橡木桶二次陈化的干邑融合，独特的风味开始得到人们的喜爱。同步推出的指导性喝法红宝石黑天鹅绒鸡尾酒也很有意思，酒、冰块、覆盆子汁混合，加入干姜汽水和红莓果茸，色泽非常诱人。比例可根据个人喜好，制作难度不大，适合家庭聚会和调酒新手上路。

13 意大利的天然农家菜

托斯卡纳不只是遍布中国很多城市的楼盘名。实际上托斯卡纳是意大利一个大区，首府为佛罗伦萨，它是意大利长寿之乡，特产是优质的橄榄油。分别在上海、苏州和北京一连三场的美食美酒节加深了人们对这个地方的认识。托斯卡纳美食更能体现意大利的特点——意餐并不都是被包装之后的精致。通俗地说，托斯卡纳菜就是农家菜，主要强调食材新鲜和天然，是一种更接近自然和土地的美味关系。

14 护肤精油还是拌菜香油

如果作为礼品，化妆品或各类护肤品的适用广度远不如护肤精油那么高。ANIUS 肯园是 2010 年 3 月份新进入中国的一个芳香疗法精油品牌，是德国著名的 Oshadh 精油的高端系列，价格性中，性价比颇高。其中限量产品朝兰露，由玉兰、肖楠、香蜂草、迷迭香、薄荷等芳香纯露特调而成，可外用和内服，甚至拌凉菜，具有修护皮脂膜、可有效化解女性胸中郁结功效。

15 不方便，但有感觉

一直以来，男士每天必用的剃须刀中，湿剃是手动剃须刀的专利，电动的干剃是更多男人图方便的选择。不过，在飞利浦最新推出的 SensoTouch 臻锋 3D 系列打破了这个常识，有点麻烦的干湿剃技术，可以满足偏爱湿剃的男士，抹上自己喜欢的剃须泡沫，再用快速的方法来享受滋润舒适的剃须过程。

16 给生活加点料

形容 Cerruti 的词，多是"低调、克制"，然而，这会不会让你联想到意大利另一个时装品牌 Giorgio Armani？两者是有着太多的相似之处。它们都是意大利著名设计师创立的男装品牌，之后又逐渐扩展至女装、副线……近年又都进军家居领域。但是，在家居产品上来说，Cerruti 和 Armani 可不一样，如果说 Armani 是主菜，那么 Cerruti 就是餐盘里用作装点的芦笋。生活和设计，可以发生点化学反应。

17 传统是良药

中国风还没有过去。国际品牌大多出于猎奇，但不少本土奢侈品都寄希望于传统文化，借复兴传统工艺找回那个我们也曾经精致生活的时代。昭仪翠屋按原案仿制了非物质文化遗产皇家花丝镶嵌工艺，复制了明定陵皇冠、凤冠等。中国并不缺少皇家御用和工艺，缺少的只是进入民间的适当方式以及对于传统文化的自信心。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
亚布力	68%	↑	越南	207%	↑
上海	44%	↑	菲律宾	199%	↑
桂林	37%	↑	英国	103%	↑
澳门	21%	↑	南非	98%	↑
厦门	18%	↑	美国	25%	↑
北京	17%	↑	马尔代夫	24%	↑
丽江	16%	↑	泰国	23%	↑
三亚	11%	↑	柬埔寨	9%	↑
哈尔滨	10%	↑	日本	5%	↑
香港	3%	↑	韩国	-19%	↓

携程专家点评： (10-12-21 到 10-12-27)

从携程旅行网的自由行、团队游预订出行情况看，本周处于圣诞期间和元旦小长假前夕，旅游人气环比明显上升。从旅游人数看，三亚、厦门、丽江、上海是圣诞最热门的境内目的地；香港(澳门)、泰国、日本、新加坡是最热门的出境目的地。从环比的人气涨幅看，国内最大的亮点是哈尔滨和亚布力的冰雪旅游。由于局势的影响，韩国人气有所下降。

本周春节的出国长线游很多已经报满，东南亚和国内的春节旅游进入预订高峰，不少线路出现火爆行情，建议市民抓紧预订，特别是最热门的海岛游提前预订更有利。携程在国内很多目的地增加了一些过年主题的团队游产品，也很有民俗特色，适合家庭一起旅游。

* 携程旅游度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据，依据科学模型权威统计发布，客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	3 折	340
北京 - 广州	6 折	1020
北京 - 深圳	6 折	1050
北京 - 杭州	2.5 折	290
北京 - 成都	3 折	430
北京 - 青岛	3 折	210
北京 - 大连	4 折	280
北京 - 武汉	3 折	320

注：机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-1-3 到 11-1-9)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京康源瑞廷酒店	5	1690	599
上海	上海龙之梦大酒店	5	3450	920
广州	广州皇家国际饭店	4	1012	566
重庆	重庆欧瑞锦江大酒店	5	1288	428
厦门	厦门海悦山庄酒店	5	3900	1580

双重低价保证，三倍赔付承诺：贵了，携程赔您 3 倍差价！

备注：酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国五城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司 印刷质量投诉热线:(010)64243008